

Eötvös Loránd Tudományegyetem
Természettudományi Kar
Földtudományi Doktori Iskola
Földrajz-Meteorológia Ph.D. program

A külföldi működőtőke beruházások hatása az ipar területi folyamataira Magyarországon, különös tekintettel a delokalizációra

Doktori (Ph.D.) értekezés

Készítette: **Kukely György**

Témavezető:

Dr. PERCZEL GYÖRGY C.Sc. habil. *egyetemi docens*
Dr. BARTA GYÖRGYI az MTA doktora,
tudományos tanácsadó

Doktori iskola vezetője: Dr. Monostori Miklós *egyetemi tanár*
Programvezető: Dr. Gábris Gyula *egyetemi tanár*

Eötvös Loránd Tudományegyetem
Természettudományi Kar
Földrajz- és Földtudományi Intézet
Földrajztudományi Központ
Társadalom- és Gazdaságföldrajzi Tanszék
Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Osztálya
BUDAPEST, 2008

I. BEVEZETÉS 3	
1.1. A kutatás módszerei és adatbázisai	5
1.2. A disszertáció szerkezete	7
1.3. Szakirodalmi előzmények	7
II. DELOKALIZÁCIÓ (RELOKÁCIÓ) 11	
2.1. Delokalizáció – relokáció – offshoring – termelés-(és szolgáltatás)-áthelyezés	11
2.2. A delokalizáció elméleti háttere	15
2.2.1. Hagyományos kereskedelemelmélet	15
2.2.2. Új kereskedelemelmélet	16
2.2.3. Új gazdaságföldrajz	17
2.2.4. Új(endogén) növekedésmélet	18
2.2.5. Relációs gazdaságföldrajz	20
2.3. A delokalizáció okai, háttértényezői	21
2.3.1. Kiterjedő globalizáció és nemzetköziesedés	21
2.3.2. Infokommunikációs technológiák fejlődése – Az „új gazdaság” térhódítása	28
2.3.3. Vállalatok szervezeti átalakulása és hálózatosodás	30
2.4. A delokalizáció következményei	35
2.5. A delokalizáció és az ipar	37
2.6. Delokalizáció és állami politika	40
2.7. A delokalizáció indikátorai	42
2.7.1. Ipari foglalkoztatottak számának változása	42
2.7.2. Nemzetközi kereskedelem dinamikája	43
2.7.3. Külföldi működőte-befektetések	44
III. AZ IPARI ÁTALAKULÁS JELLEMZŐI, SZAKASZAI MAGYARORSZÁGON A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN 46	
3.1. Az ipar szerepe a gazdasági fejlődésben	46
3.2. Az ipari átalakulás különböző szakaszai	47
3.3. Az ipar strukturális átalakulása	49
3.3.1. Tulajdoni és szervezeti átalakulás	49
3.3.2. Ágazati szerkezetváltás	50
3.3.3. Területi struktúrárváltozás	51
IV. A DELOKALIZÁCIÓ HATÁSA A MAGYARORSZÁGI IPARI FEJLŐDÉSRE 57	
4.1. Delokalizáció és a külföldi működőteke befektetések	57
4.1.1. A KMT súlya a magyar gazdaságban és az iparban	58
4.1.2. A KMT befektetések szakaszai a magyar gazdaságban	59
4.1.3. A KMT beruházások hatása a térszerkezetre	62
4.1.4. A KMT beruházások, mint az újraiparosodás motorja	65
4.1.5. Magyarország mint az ipari delokalizáció célterülete	67
4.1.6. Ipari delokalizáció Magyarországról	73
4.2. A külföldi cégek beágyazódása és a területi agglomerálódás	78
4.2.1. Duális gazdaság	79
4.2.2. Beszállítói hálózatok, területi agglomerálódás	80
4.3. Delokalizáció a nagyobb hozzáadott-értékű tevékenységekben	89
4.3.1. A K+F tevékenység nemzetköziesedése	90
4.3.2. A K+F nemzetköziesedésének motivációi	92
4.3.3. Külföldi vállalatok K+F beruházásai Magyarországon	94
4.3.4. Külföldi K+F beruházások beágyazódása	98
V. AZ ÁLLAMI SZABÁLYOZÁS ÉS ÖSZTÖNZÉS HATÁSA A DELOKALIZÁCIÓRA ÉS AZ IPARI TÉRSZERKEZET FORMÁLÁSÁRA 104	
5.1. Az állam változó szerepe a gazdaságfejlesztésben és a gazdaság területi elhelyezkedésében	104
5.1.1. Állami és közösségi támogatások az Európai Unióban	105
5.1.2. A gazdaságpolitika eszközei az ipar területi elhelyezkedésének befolyásolásában	107
5.1.3. A területfejlesztés eszközei az ipar területi elhelyezkedésének befolyásolásában	109
5.2. Az ipari delokalizáció szabályozási háttere	111
5.2.1. Beruházás-ösztönzés és telephely-orientáció	111
5.2.2. Kooperáció-ösztönzés	124
5.2.3. Válságkezelés	130
VI. ÖSSZEGZÉS 133	
IRODALOMJEGYZÉK 136	
ÖSSZEFOGLALÁS 148	
SUMMARY 149	

I. BEVEZETÉS

A kiterjedő globalizáció, a tevékenységek nemzetköziesedése jelentős átalakulást, a *termelés globális átrendeződését* eredményezi. A változás középpontjában a *vállalatok* állnak, melyek versenyképességük, s így nyereségük növelése, piaci pozícióik javítása céljából tevékenységüket a nemzetállami határokon túlra terjesztik ki. A vállalatok tevékenységének nemzetköziesedésében két tényező játszik fontos szerepet: bevételüket ill. nyereségüket elsősorban a termelési költségek csökkentésével, valamint új piacok meghódításával növelhetik. A vállalati tevékenység térbeli kiterjedése a vállalat szervezeti átalakulásával és kapcsolatrendszerének változásával jár együtt, globális termelési hálózatok formálódnak. A globalizáció révén tehát számottevően *változik a vállalat térhez és helyhez való viszonya*. A vállalatok határokon átnyúló migrációja a globalizáció, a nemzetköziesedés leginkább kézzel fogható jelenségei közé tartozik, mely szorosan kapcsolódik a gazdasági szerkezetváltáshoz és a munkaerőpiaci átalakuláshoz is. A transznacionális folyamatok felgyorsulásában meghatározó szerepet játszik az infokommunikációs technológiák radikális fejlődése, mely technikailag is lehetővé teszi a vállalati tevékenység globális szervezését, a nemzetközi munkamegosztás átalakulását, a térbeli kapcsolatrendszerek átformálódását.

A vállalati tevékenység növekvő nemzetköziesedése *makrogazdasági szinten* is új területi folyamatokat eredményezett. A vállalatok telephelyválasztásának következtében a gazdaság/i-par térszerkezete is változott – globális és regionális szinten egyaránt. A vállalati mozgások egyre több térséget bekapcsoltak a nemzetközi folyamatokba, a termelés térben kiterjedt, dekoncentráldott. Ugyanakkor ezzel ellentétes módon növekedett a vállalatok agglomerálódása, bizonyos területeken való, erősödő koncentrációja. A vállalati kapcsolatrendszerek bővülése, a beszállítói és alvállalkozói tevékenység jelentőségének növekedése térben is leképződött, s regionális klaszterek, ipari körzetek kialakulását, fejlődését vonta maga után. Utóbbi folyamatok a területi egyenlőtlenségek növekedését, a centrum-periféria viszony kiéleződését eredményezték.

A területi differenciálódás és polarizálódás az állami és szupranacionális szervezetek beavatkozását vonta maga után. A területi egyenlőtlenségek növekedésének visszafogását, a lemaradók felzárkóztatását, a területi konfliktusok kezelését az állam (és pl. az Európai Unió) külső beavatkozás révén igyekszik megoldani. A terület- és gazdaságfejlesztési törekvések a gazdaság dinamizálására, struktúráváltására irányulnak. Ennek elérése azonban csak a vállalatok döntéseinek és magatartásának (mozgásának) befolyásolásával valósítható meg. Azaz végső soron *mind a makroregionális folyamatok, mind az állami (ill. Európai Unió) politikák fókuszában is a vállalat áll.*

A vállalati szférán belül kiemelkedő szereppel rendelkeznek a transznacionális vállalatok (TNC). A TNC-k meghatározó szereplők az ipari tevékenység nemzetköziesedésében: az egyik országból a másikba történő termelés- és szolgáltatás-áthelyezés, a delokalizáció elsősorban a TNC-k működéséhez kapcsolódik. A globalizálódó világ gazdaság főszereplői a TNC-k, s már nem a nemzetállamok. 2005-ben a világon működő 77 ezer TNC 770 ezer külföldi leányvállalattal rendelkezett, s ezek a világ ipari termelésének több mint felét adták. A külföldi leányvállalatok jelentősége egyre nő, mely a termelés további globális átrendeződését eredményezi. A határokon átnyúló termelésáthelyezés különböző országokban más és más hatással jár. A fejlett országokban strukturális problémákat élezett ki, s elsősorban munkaerőpiaci és versenyképességi kérdésként jelentkezik. A munkahelyek elvesztésétől való valós félelem a témát a politikai fősodorba emelte, s növekvő médianyilvánosságot kapott. A fejlődő és felzárkózó országokban a beruházások és a munkahelyek volumene dinamikus növekedést mutat, ugyanakkor itt is megjelennek negatív jegyek.

Vizsgálatunk során *elsősorban a transznacionális vállalati kört, rajtuk keresztül a tőke- és termelési tényezők határokon átnyúló mozgását, s mindezeknek a magyarországi iparban betöltött szerepét tanulmányozzuk.* Az iparra való fókuszálást az indokolta, hogy Magyarország elsősorban feldolgozóipari termelése révén integrálódik intenzíven a globális termelési rendszerekbe, s a nemzetközi tőke- és termelés-áthelyezés szempontjából kiemelkedő szerepet betöltő feldolgozóipar a hazai gazdasági fejlődés egyik motorja. Magyarország a nemzetközi vállalati mozgások célterületévé vált, melyet az állami politika igyekezett aktívan is befolyásolni.

A nemzetközi vállalati mozgások makrogazdasági hatásainak elemzése a korábbiakban háttérbe szorította a termelés-áthelyezések területi jellemzőinek vizsgálatát. Az értekezés ezt a hiányt igyekszik betölteni, s *mikro-, mezo- és makroszinten egyaránt elemzi a vállalati mozgásoknak az ipar területi struktúrájára való hatását.* Vizsgálom, hogy Magyarország hogyan kapcsolódik a globális ipari folyamatokba, a nemzetközi termelés-áthelyezések hogyan befolyásolják az ipar gazdasági pozícióit, fejlettségét, az ipar területi szerkezetének átalakulását. Áttekintem, hogy az állami politikának milyen lehetőségei vannak a piaci folyamatok befolyásolásában és korrigálásában, hogyan tud hozzájárulni az ipar minőségi, hosszú távú, stabil fejlődéséhez, milyen eszközöket használ a külföldi beruházások magyarországi fejlődésének, beágyazódásának támogatására. Értékelem, hogy a terület- és gazdaságfejlesztési politika milyen eredményeket tud felmutatni az 1990 óta eltelt másfél évtizedben, mennyiben volt képes befolyásolni az ipar mikro- és makroszintű területi szerkezetét, a külföldi vállalatok térbeli magatartását.

1.1. A kutatás módszerei és adatbázisai

A disszertáció elkészítésének hosszas folyamata során számos (a külföldi működőtőkével, az ipari szerkezetváltással, a K+F nemzetköziesedésével stb. foglalkozó) kutatásban vettem részt, melyek többsége kapcsolódott a disszertáció témájához. A dolgozat alapját jelentő kutatások jelentős része az MTA Regionális Kutatások Központjában (többségében Barta Györgyi vezetésével) végzett kutatásokon alapul, melyben munkacsoporti tagként 2002 óta vettem részt. Ugyancsak jelentős arányt tesznek ki a különböző állami szervezetek (minisztériumok, országos területfejlesztési és környezetvédelmi intézmények, hatóságok, területi és települési önkormányzatok stb.) számára készített szakértői tanulmányok, melyek hozzájárultak többek között az állami politikák, beavatkozások elméleti és gyakorlati megismeréséhez, a kritikai hozzáállás megalapozásához. A téma nemzetközi súlyának, kereteinek, eredményeinek megismerésében fontos szerepet játszottak külföldi tanulmányaim és tanulmányutaim.

A disszertáció igen széles körű nemzetközi és hazai szakirodalmi bázisra épül. Az értekezés egyes fejezetei önállóan is kiterjedt irodalmakkal rendelkeznek, ezek feldolgozása hosszú időt vett igénybe. Az empirikus kutatások fókuszában az esettanulmányok, valamint a statisztikai, kvantitatív elemzések állnak. A disszertáció alapját egy széleskörű adatbázis képezi, mely az ipari termelés, valamint a vállalati tevékenység területi és időbeli strukturális átalakulását jellemző mutatókat igyekszik kezelni. Ezt az adatbázist hosszú évek alatt sikerült úgy összeállítani, hogy a vállalati és ágazati adatok a lehető legszélesebb területi és időbeli kiterjedésben álljanak rendelkezésre, választ biztosítva az elemzés során felmerülő kérdésekre. A dolgozat támaszkodik az állami politikák révén a gazdaság/ipar fejlesztésében, átalakításában szerepet játszó költségvetési és egyéb források, valamint a gazdaságba/iparba áramló magántőke területi jellemzőinek különféle egyszerű és összetett matematikai-statisztikai (korreláció-számítások, regresszió-analízis, súlypont-módszer, keresztátlak) ill. kartográfiai módszerekkel történő elemzésére. A külföldi tőke-áramlások és a nemzetközi vállalati mozgások vizsgálata a szakirodalmi források mellett különböző hazai és nemzetközi adatbázisokra (UNCTAD, OECD, Eurostat, KSH), valamint a különböző sajtótermékek vonatkozó cikkeire támaszkodik. A nemzetközi nagyvállalatok magyarországi helyzetének tanulmányozása elsősorban hazai vállalati adatbázisokat vesz alapul (Figyelő Top200, HVG Top500, Hoppenstedt-Bonnier, KSH Cégekdtár). A területi folyamatok elemzése elsősorban a KSH-adatokból indul ki, egyes esetekben más szervezetek gyűjtésére támaszkodik (APEH, GKM, IPE, Kopint-Datorg, VÁTI). A statisztikai adatbázisok kiegészítésére vállalati interjúk, kérdőíves és terepi felmérések

szolgálnak, melyek – részben esettanulmányokként – térségi és ágazati elemzésekhez készültek 2002-2008 között.

A vizsgálatok elkészítését rendkívül megnehezítette, hogy nem léteznek olyan statisztikák, melyek kizárólag a delokalizációra fókuszálnak, egyetlen országban sem követik a jelenség alakulását (*OECD* 2007), mindössze részleges, jellemzően sajtócikkekből összegyűjtött vállalati adatbázisokra támaszkodó felmérések ismertek (*European Restructuring Monitor*, *Hunya–Sass* 2006, *Kiss É.* 2006). A delokalizáció figyelemmel követését legkiterjedtebben néhány EU-intézmény végzi. A dublini székhelyű „Európai Alapítvány az Élet- és Munkakörülmények Javításáért” két kutatóközpontja foglalkozik az ipari termelés-áthelyezések kérdésével. Az Európai Ipari Kapcsolatok Megfigyelőközpontja (*European Industrial Relations Observatory*, *EIRO*) és az Európai Változásfigyelő Központ (*European Monitoring Centre on Change*, *EMCC*) az Európai Unió országainak vállalati vizsgálatát végzi. Az *EIRO* 1997 óta, az *EMCC* 2001 óta gyűjti és elemzi a vállalati átalakulással foglalkozó újságcikkeket, közleményeket és végez összehasonlító vizsgálatokat, valamint tájékoztat a nemzeti és európai szintű intézkedésekről. Magyarország 2002 óta csatlakozott e szervezetekhez.¹

A delokalizáció vizsgálata rendkívül nehéz, minden országban regisztrációs problémák vetődnek fel (pl. gyakran új néven jelennek meg az új cégek, teljesen ellehetetlenítve az értékelést, *Marriotti* 2005). A delokalizáció nem mindig észlelhető, általában rejtett, valójában csak később láthatók a következményei (a beruházás, a delokalizáció és a hatások időben eltolódva jelentkeznek). A cégek igyekeznek a lehető legenyhébb formában kommunikálni a delokalizációt, mivel a termelés-áthelyezés a politikai, szakszervezeti oldal részéről erőteljes támadásoknak van kitéve.²

Mindezek a nehézségek is szükségessé teszik az ágazati/regionális adatok szélesebb körű bevonását. A delokalizáció mérése makromutatókkal ugyan szintén problémás, de ezek az adatok legalább hozzáférhetőek. A nehézségeket az okozza, hogy azok a (foglalkoztatottsági, kereskedelmi, KMT stb.) mutatók, melyek (ágazati szinten) legjobban jelzik a delokalizáció nagyságát, más tényezők hatását is magukban foglalják, s azoktól nehezen megítélhetőek (pl. a KMT beruházásoknak csak egy része tekinthető delokalizációnak). Mindezek szükségessé teszik olyan indikátorok használatát, melyek ilyen körülmények között megbízhatóan utalnak a delokalizáció nagyságára (pl. az iparágon belüli kereskedelem, az ipari export volumene, az exportorientált külföldi vállalatok mutatói stb.).

¹ A magyar adatok azonban meglehetősen „szellősek”, azokra mélyebb elemzéseket nem lehet alapozni.

² A Danone 2001-ben be akarta zárni a győri gyárat, de a tiltakozások, a vásárlói bojkott és a kormány beavatkozása miatt tervétől visszalépett. Azonban a gyár a következő években felére csökkentette termelését, dolgozóinak több mint kétharmadát elbocsátotta, termelésének jelentékeny hányadát Székesfehérvárra telepítette.

1.2. A disszertáció szerkezete

A dolgozat mozaikos felépítésű, több olyan témát is érint, melyek akár önmagukban is megállnák a helyüket. Mindez a téma komplexitását is jelzi: igyekszik több aspektusból bemutatni a delokalizáció földrajzi hatását (különböző területi szinteken, aktorok szerint, a terméklánc különböző lépcsőin stb.).

A bevezető fejezet után a delokalizáció, a nemzetközi vállalati migráció tartalmi, fogalmi tisztázására kerül sor, e folyamatnak a globális gazdasági fejlődésben, a földrajzi munkamegosztás változásában betöltött szerepére fókuszálva. A fejezet részét képezi a témakör közgazdasági és gazdaságföldrajzi elméleti alapjainak, a nemzetközi folyamatoknak a bemutatása, azok okainak és következményeinek feltárása.

A következő fejezetekben a dolgozat Magyarország iparának példáján igyekszik bemutatni a delokalizáció gazdaságföldrajzi hatásait. Ezért a 3. fejezetben statikus és dinamikus elemzések révén nyújt képet a rendszerváltás óta eltelt másfél évtized alatt az ipari térszerkezetben bekövetkezett változásról, eltolódásról, melynek okait az azt következő fejezetek magyarázzák. A 4. fejezet mutatja be, hogyan járultak hozzá mindehhez az (elsősorban külföldi, transznacionális) vállalatok. A fejezet különböző területi szinteken mutatja be az ideköltöző és elköltöző cégeknek iparra gyakorolt hatását. E rész nem csak az ipari termelésre koncentrál, hanem olyan magasabb hozzáadott-értékű tevékenységekre is, mint pl. az iparvállalatok K+F tevékenysége, mely jellegében is különböző földrajzi következményeket von maga után. Az 5. fejezet bemutatja, hogy a másik fontos aktor, az állam milyen hatással van az ipari térszerkezet alakításában, a vállalati magatartás és döntések formálásában. Milyen eszközöket használ a külföldi vállalatok vonzására, megtartására ill. elköltözésük esetén a társadalmi-gazdasági konfliktusok kezelésére, konszolidálására.

1.3. Szakirodalmi előzmények

A disszertáció alapvetően földrajzi szempontból vizsgálja a vállalatok fizikai mozgásának eredményeképpen lejátszódott ipari folyamatokat, s az állami beavatkozás eredményeit. Ugyanakkor rokontudományok, az ipar- és regionális gazdaságtan, a vállalatdemográfia és a regionális tudományok körébe tartozó hazai és külföldi publikációk fontos alapját képezik az értekezésnek.

A vállalatok térbeli mozgása, termelésáthelyezése fél évszázada került be a közgazdasági és gazdaságföldrajzi kutatások érdeklődési körébe. *McLaughlin és Robock* 1949-ben megjelent műve (*Why Industry Moves South*) máig a téma nemzetközi irodalmának gyakran idézett

tanulmánya. Az Egyesült Államokban a 20. század közepén számos ipari vállalat települt északkeletről a délkeleti államokba, ahol az alacsony munkaerőköltségek és a gyenge szakszervezetek révén nagyobb profitra tudtak szert tenni. Hasonló folyamatok játszódtak le Európában is, mely először a brit irodalomban kapott nagyobb teret (*Cameron–Clark* 1966, *Howard* 1968, *Keeble* 1974, *Townroe* 1979). Az 1970-es években már nagy számban készültek a vállalatok termelésáthelyezésével kapcsolatos tanulmányok: ebben az évtizedben a fejlett európai országokban a termelés perifériára tolódása egyre nagyobb arányú lett, s a területfejlesztési politika is igyekezett e folyamatot aktívan befolyásolni. Nagy-Britannia után az összes európai országban megjelentek a vállalatok mozgását leíró tanulmányok: Franciaországban *Aydalet et al.* (1972), Németországban *Bade* (1983), Olaszországban *Camagni* (1983), *Ortona és Santagata* (1983), Hollandiában *Molle* (1977) és *Kruyt* (1979), Svédországban *Söderman* (1975) játszott úttörő-szerepet e folyamatok vizsgálatában (számos más ország vizsgálatát tartalmazta *Klaassen és Molle* szerkesztésében 1983-ban megjelent „Industrial mobility and migration in the European Community” c. tanulmánykötet). Ezek a tendenciák nem csak a fejlett tőkés országokban zajlottak, megjelentek a kelet-közép-európai szocialista országok ismert területi folyamataiban is. A magyar iparföldrajzi kutatások a térbeli átalakulást ugyan inkább ágazati ill. makrogazdasági szempontból vizsgálták (*Antal* 1969, *Bartke* 1976, 1987, *Kóródi–Márton* 1970, *Nemes Nagy* 1984, *Rechnitzer* 1989, *Tatai* 1985), de egyes vizsgálatokban nagyobb hangsúlyt kaptak a vállalatok mozgásainak területi kérdései is (pl. *Barta* 1987, *Barta–Enyedi* 1981, *Bora* 1976).

Szinte az összes európai országban párhuzamosan jelent meg az ipari dekoncentráció és az ipari szuburbanizáció. Előbbi nagyobb távolságot átvélt, de csak részleges termelésáthelyezéssel járt, utóbbi esetben azonban jellemzően a termelés teljes átköltöztetése történt, de kisebb távolságba, a városkörnyéki területekre. Mindkét folyamat szoros kapcsolatban állt az állami (regionális) politikákkal. Az 1950-70-es évtizedekben a tőkés és szocialista országokban egyaránt az ipari munkahelyek létesítését tekintették a területi felzárkóztatás eszközének. Állami ösztönzőkkel ill. intézkedésekkel támogatták az ipar dekoncentrációjának növekedését, az ipari termelés területi kiterjesztését. Ebben számos társadalmi-gazdasági tényező fontos szerepet játszott (pl. a központi területeken a munkaerő- és telephely-kínálat csökkenése, az extenzív fejlődési lehetőségek kiaknázása, a zsúfoltság és a környezetszennyezés csökkentése stb.). Az iparosítás ill. az ipar területi struktúrájának átalakítása nem véletlenül kapott prioritást: ebben az időszakban az ipar volt a legmobillabb ágazat, míg a regionális politikákban a területi kiegyenlítés eszközének a vidék iparosítását tekintették (részben a nagyvárosokból való iparkitelepítés révén). A nemzetközi termelés-áthelyezések alig jelentek meg a kutatásokban, mivel

ebben az időszakban még a világkereskedelmi szabályozások, az alacsonyabb szintű nemzetközi nyitottság, a technikai feltételek e folyamatokat erősen korlátozták. A transznacionális vállalatok súlya kisebb volt, s a külföldi leányvállalatok létrehozása elsősorban a helyi piaci igények kielégítését szolgálta, mai értelemben vett globális vállalati termelési rendszerek, hálózatok még nem léteztek.

Az 1980-as évek végétől a globalizáció kiterjedésével a vállalati termelés- és telephely-áthelyezések újra a tudományos kutatások (*Buckley–Mucchielli* 1997, *Dicken* 1986, *Konings–Murphy* 2006, *Marriott* 2005, *Mucchielli* 1992, *Pennings–Sleuwaegen* 2000, *Sleuwaegen–Pennings* 2006, *Van Dijk–Pellenbarg* 1999) és a nemzeti gazdaságpolitikák fókuszába kerültek (*Arthuis* 1993, *Drumetz* 2004, *Gourmelen et al.* 2004, *Midelfart–Knarvik–Overman* 2002). Az új érában azonban már nem az országokon belüli lokalizációs viszonyok átrendeződése, hanem elsősorban a globális, makroregionális delokalizációs folyamatok iránt növekedett az érdeklődés. A globális szintű versenyképesség középpontba kerülésével a vállalatok egyre intenzívebb nemzetközi migrációja kiterjedt, s a világ gazdaságban egyre meghatározóbbá váltak a TNC-k.

A nemzetköziesedő, a TNC-k által átformált globális gazdasági/ipari térszerkezet folyamatainak elemzése felkeltette a kutatók érdeklődését (*Dicken* 1992, 2003, *Groza* 2003, *Walker* 2003). A globális termelési hálózatok (*Coe et al.* 2004, *Dicken et al.* 2001, *Dicken* 2007, *Henderson et al.* 2002, *Hess–Yeung* 2006) kialakulásában egyre nagyobb teret kapott a vállalati szervezeti átalakulások, vállalati jellegzetességek vizsgálata (*Hayter* 1997, *Lalajainen–Stafford* 1995, *Yeung* 2000). Felgyorsult a globalizálódó vállalatok vertikális és horizontális struktúrájának átalakulása, a profiltisztítás során a cégek számos tevékenységet kiszerveztek, míg más esetben egyes folyamatok földrajzi allokációja változott meg. A kiterjedő globalizáció új tendenciákat eredményez a *telephelyválasztásban* is: új ipari terek formálódnak, a nemzetközi munkamegosztásba új helyek kapcsolódnak be, új növekedési centrumok jönnek létre, átalakítva a korábbi struktúrákat: a termelés térben eltolódik („*global shift*”) (*Dicken* 1992, 2003, *Malmberg* 1994, 1997, *Mérenne-Schoumaker* 2002, *Scott* 1988).

A hazai irodalomban a nemzetközi vállalati mozgások vizsgálata, a TNC-k globális térszerkezetének elemzése kevésbé hangsúlyos, mindössze néhány kutatás fókuszál erre (*Bernek* 1999, 2000, 2001, 2003, *Simai* 1996). A nemzetközi ipari termelésáthelyezésekkel, elsősorban a magyarországi helyzet részletesebb vizsgálatával csupán néhány publikáció foglalkozik (*Fazekas et al.* 1999, *Hunya–Sass* 2006, *Kiss É.* 2006, *Neumann* 1997). A vállalatok szervezeti átalakulásának kutatása elsősorban Voszka Éva munkáiban kapott teret (*Voszka* 1997, 2003), területiségét is csak néhány kutató vizsgálta (*Asworth–Bora* 1999, *Barta* 1993, 1997, 2001,

Nagy G. 2002). A nemzetközi nagyvállalatok gazdasági szerepe a közgazdasági tanulmányokban kapott helyet (Hamar 1998, 2001, 2004a, Sass–Szanyi 2004, Szalavetz 1999a, 1999b).

A nemzetköziesedés, s ennek térszerkezeti következményei inkább makroregionális elemzésekben, a külföldi működőtőke területi szerkezetével és az ipari fejlődésben betöltött szerepével kapcsolatos kutatásokban jelent meg (Abonyiné 2001, Antalóczy–Sass 2005, Baráth–Molnár–Szépvölgyi 2001, Barta 2000a, 2005, Barta–Bernek–Nagy G. 2003, Barta–Kukely 2006, 2007, Barta (témavezető) 2006, Diczházi 1997, Hamar 1999, 2001, Nagy G. 1995, Szalavetz 1996, 2000).

Az 1990-es évektől a közgazdasági irodalomban is megjelentek az ipar térbeliségét vizsgáló kutatások („új gazdaságföldrajz”), melyek fókuszában gyakran a koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok vizsgálata áll (Fujita–Thisse 2002, Krugman 1991, 1995, 1998, Porter 1998). A középpontba az ipari körzetek és klaszterek, mint a regionális fejlesztés új egységeinek, valamint a külföldi vállalatok beágyazódásának vizsgálata került (Markusen 1999, Porter 1990, 1998, Steiner 1998, Zeitlin 1994). Az új gazdaságföldrajz szemléletmódja, módszerei lassan a hazai szakirodalomba is átszivárogtak (Barta 2002, Lengyel I. 2001, Grosz 2005). Különösen a klaszter-kutatás került az érdeklődés középpontjába (Buzás 2000, Dőry 1998, Dusek 1999, Gecse–Nikodémus 2003, Grosz 2000a, 2000b, 2005, Lengyel I. 2001, Lengyel I.–Rechnitzer 2004, Rechnitzer 1998, Szalavetz 2001b). E tanulmányok a legtöbb esetben a TNC-k körül formálódó klasztereket állítják a vizsgálat fókuszába, de a legtöbb esetben inkább közgazdasági, mint gazdaságföldrajzi szempontból értékelve azokat.³

Az új gazdasági folyamatok megváltozott telephelyi igényei (és a regionális politikai intézkedések) új ipari tereket formáltak. Az ipari parkok a beruházás-ösztönzés egyik fontos eszközeként jelentek meg, s a külföldi vállalatok jelentős részének biztosítottak telephelyet (Barta 2002, Buzás–Lengyel I. 2002, Csizmadia–Grosz 2002, Graselli 1996, Kiss É. 2001, Korvin 1998, Kullmann 2000, Nikodémus 2002, Rakusz 2000, Rechnitzer et al. 2002). Összességében a gazdasági transzformáció és a világgazdasági reintegráció folyamata a magyarországi ipari térszerkezet átalakulását eredményezte (Barta 1993, 2000a, 2002, Hamar 1998a, Kiss É. 2002, Nemes Nagy 1997, 1999, Rédei–Jakobi–Jeney 2002).

³ Coe et al. (2007) véleménye szerint az „új gazdaságföldrajz” valójában „földrajzi közgazdaságtan” (geographical economics), mely csak a gazdasági folyamatokra fókuszál, s nem veszi figyelembe azokat a társadalmi-politikai-kulturális összefüggéseket, mely valódi, komplex földrajzi megközelítést eredményezne.

II. DELOKALIZÁCIÓ (RELOKÁCIÓ)

2.1. Delokalizáció – relokáció – offshoring – termelés-(és szolgáltatás)-áthelyezés

A vállalati mozgások területi aspektusait a nemzetközi szakirodalom különböző kifejezésekkel illeti, melyeket az egyes szerzők gyakran ugyanarra a jelenségre alkalmaznak, mások viszont különbséget tesznek köztük. A nemzetközi vállalat-menedzsment a vállalati mozgások elemzésében különböző angolszász szavakat használ, mint az *outsourcing*, az *offshoring*, a *relokáció* (*relocation*), a vállalati migráció (*firm migration*) stb. Az *outsourcing*, mint a vállalati tevékenység egy részének kiszervezése, értékesítése nemzetközileg elfogadott fogalomná vált. A vállalaton belüli, földrajzi következményekkel járó termelésáthelyezés esetében sokkal gazdagabb fogalomkészlet alakult ki az egyes országokban, nyelvekben. Európában az angolszász országok mellett elsődlegesen a francia, a német, az olasz és a németalföldi szakirodalomban kapott hangsúlyt e kérdéskör, mivel ezen országok gazdaságát érintette leginkább e tevékenység. Az angol *relocation*-nel ill. *offshoring*-gel szemben minden országban kialakult a tartalmilag ennek megfelelő nemzeti kifejezés.⁴ Az Európai Unió hivatalos dokumentumaiban a francia *délocalisation* (*delokalizáció*) kifejezés vált elfogadottá.

Az Európai Unióban és több szerzőnél (*Arthuis* 1993, *Drumetz* 2004, *Gourmelen et al.* 2004) definícióként kezelt meghatározás szerint a **delokalizáció egy gazdasági tevékenység teljes vagy részleges megszüntetése és másik országban közvetlen befektetés útján való újraindítása** (EGSzB 2005). Lényegében a legtöbbben ugyanígy értelmezik az offshoring-ot (*Kirkegaard* 2005, *Marin* 2005, *UNCTAD* 2004), a relokációt (*Buckley–Mucchielli* 1997, *Burmester* 2006, *Gaffard–Quéré* 2005, *Mariotti* 2005, *Van Dijk–Pellenbarg* 2000, *Van Eenennaam–Brouthers* 1996), de sokan az outsourcing-ot szintén a fenti értelemben használják (*Anderton–Brenton* 1999, *Egger–Egger* 2000, *Geishecker* 2005, *Hijzen et al.* 2005), ráadásul egyes publikációkban több kifejezést alkalmaznak ugyanarra a jelenségre.

Egyes tanulmányok azonban a relokáció fogalmába beleértik azokat a vállalati mozgásokat, melyek nem járnak a határok átlépésével (ipari szuburbanizáció és dekoncentráció) (*Mérenne-Schoumaker* 2002). A relokációnak ez a szélesebb körű értelmezése jelenik meg *Pennings és Sleuwaegen* (2000) definíciójában, akik relokáción a **termelési folyamat egyik helyről a másikra történő áthelyezését** értik (ugyanakkor többekkel ellentétben [pl. *Mucchielli–Saucier* 1997] nem tekintik a relokáció alaptényezőjének a tevékenység megszüntetését a bázishelyen). Az *European Restructuring Monitor* is különbséget tesz a relokáció és a

⁴ a franciában *délocalisation*, a németben *Auslagerung*, az olaszban *delocalizzazione*, a spanyolban *deslocalización*, a hollandban *verplaatsing* néven

delokalizáció/offshoring között, miszerint előbbi a határokon belül játszódik le, utóbbi pedig **transznacionális folyamat**.

A fenti értelemben használt delokalizáció/relokáció az adott **vállalat szervezeti keretei között valósul meg**. Egyes értelmezések (OECD 2007) szerint az offshore outsourcing⁵, a külföldre történő kiszervezés is a delokalizáció része. Az offshore outsourcing lényegében a beszállítói tevékenység határokon átnyúló kiterjesztését jelenti, ami viszont az anyavállalat részéről nem jár közvetlen külföldi tőkebefektetéssel és tőkeáramlással. Ugyanakkor magasabb területi szinten értelmezve az offshore outsourcing delokalizációként értelmezhető, hiszen területi hatásai a szűken értelmezett, vállalati szervezeten belül lejátszódott áthelyezéssel megegyeznek, s nemzetközi tőkemozgással is járnak.

Értelmezésünkben a delokalizáció **szoros kapcsolatban áll a külföldi működőtőke (KMT)-áramlással**, s a KMT-beruházások mozgatják a munkahelyek és a vállalatok nemzetközi vándorlását (Dunning 1993). Így a továbbiakban nem tekintjük delokalizációnak azokat a transznacionális folyamatokat, melyek a termelés földrajzi megváltozását eredményezik, de nem kapcsolódnak össze közvetlen KMT-áramlással. Munkahelyek egyik országban történő megszüntetése, másik országban való bővítése a klasszikus kereskedelmi forgalomba kerülő olcsó importáru kiszorító hatására is létrejöhet (pl. a textiliparban a kínai import kiterjedése vezetett az európai textilipar összezsugorodásához). Értekezésünkben a delokalizáció és az outsourcing között az alábbiak szerint igyekszünk különbséget tenni (1. táblázat):

1. táblázat: Delokalizáció és outsourcing

	Vállalat szervezeti keretei között folytatott termelés	Külső, externális termelés (outsourcing)
Anyországban	A termelés a vállalatban és az országon belül Insourcing	A termelés a vállalatban kívül, de az országon belül Országon belüli outsourcing
Külföldön	A termelés a vállalatcsoporton belül, de külföldön (saját leányvállalatnál) Delokalizáció	A termelés a vállalatcsoporton kívül és külföldön Offshore outsourcing, bér munka és külföldi beszállítói tevékenység

Forrás: OECD 2007 alapján

A szervezeti keretek mellett a delokalizáció jellege is vitákat gerjeszt. A delokalizáció a tevékenység egy részére vagy akár egészére is kiterjedhet: jelentheti egy adott termék, techno-

⁵ Az outsourcing a vállalati hatékonyságnövelés egyre fontosabb eszköze. A kiszervezések, a profiltisztítás révén növekszik a vállalati tevékenységek terén a specializáció, mely a fajlagos költségek csökkenésével jár. A vállalati tevékenységek növekvő hányada kerül külső szervezetekhez (pl. alkatrész-gyártás, szerződéses gyártás, üzleti szolgáltatások), a beszállítói és alvállalkozói tevékenység fokozódik. Amennyiben ezt a tevékenységet más, alacsonyabb termelési költségű országba helyezik, még kisebb ráfordításra lesz szükség.

lógia vagy az egész vállalati tevékenység áthelyezését. Teljes delokalizáció történik, ha egy adott helyen a vállalat megszünteti tevékenységét, s azt egy másik helyen folytatja tovább. Részleges delokalizáció esetén a tevékenység bizonyos részének változik meg a földrajzi allokációja, de adott helyen a vállalat tovább működik (s nem feltétlenül csökkenő kapacitással, mert a korábbi tevékenységet új válthatja fel, pl. új termék megjelenésével). **A delokalizáció nagyobb része részleges áthelyezést jelent**, a delokalizációs események töredéke vezet komplett gyárbezáráshoz. A továbbiakban mindkét típust delokalizációnak nevezzük.

A delokalizációs tevékenység következtében általában jelentősen **növekszik a távolság a termelés (szolgáltatás) és a fogyasztás helye között**. A nyugat-európai országokban gyakran különbséget tesznek a delokalizáció távolsága alapján. Megkülönböztetik az Európai Unión belül történő termelés-áthelyezést az integráción kívülre történő, gyakran transzkontinentális delokalizációtól. Az EU-n belül – elsősorban az 1990-es évek második felétől felerősödő kelet-közép-európai terjeszkedés okán – differenciálható a régi ill. az új tagországokba történő delokalizáció, melynek általában a motivációi is különböznek. A Magyarországra irányuló delokalizáció szempontjából nem releváns a különbségtétel, az innen történő termelésáthelyezés esetében – annak eltérő motivációi miatt (s ahol szükséges) – mi is megkülönböztetjük a környező európai országokba ill. más kontinensre irányuló delokalizációt.

A termelés egyre inkább azok felé a térségek felé mozdul el, ahol azt a legolcsóbban lehet megoldani, míg a fogyasztás szempontjából a vásárlóerő nagysága a meghatározó, mely elsősorban a fejlett ill. a gyorsan fejlődő térségekben koncentrálódik. A legszűkebben értelmezett definíció szerint delokalizációról csak abban az esetben beszélhetünk, ha a termelés-áthelyezés után az előállított áru vagy szolgáltatás **reexportra** kerül, s a korábbi tevékenység helyén kerül felhasználásra (Arthuis 1993). Azaz a delokalizáció a hazai termelés egy másik földrajzi helyről történő helyettesítését jelenti. **Helyettesítő, s nem kiegészítő tevékenység**, bár az alacsonyabb ráfordítások révén hozzájárul a termelés volumenének potenciális növeléséhez is. A delokalizáció következtében növekszik a nemzetközi kereskedelem, mivel **a termék piaca nem, csak az előállítás helye változik**. A delokalizáció felismerésében tehát a KMT-áramlás mellett az export-importtevékenység vizsgálata segíthet.

Noha a delokalizáció elsődleges céljának nem tekinthető, de a termelés-áthelyezés új piacokat is megnyit a vállalat előtt. Ez alapján külön kell választani a delokalizáció két formáját (Aubert–Sillard 2005). A **direkt delokalizáció** során a beruházás célja az ipari tevékenység áthelyezése. A **másodlagos delokalizáció** során az eredeti szándék egy új, kiegészítő ipari bázis kialakítása (vagy a helyi piacszerzés) volt, de később a vállalat üzleti stratégiája megváltozott, s igyekezett kihasználni az olcsó, képzett munkaerőt és viszonylagosan fejlett infrastruk-

túrát, s a már létező üzem a delokalizáció célpontja lett. Ez fordítva is igaz, s a delokalizáció így is összekapcsolódik az expanziós törekvésekkel: az olcsóbb termelési lehetőségek mellett a helyi piac folyamatos meghódítása is egyre fontosabb tényezőként jelenhet meg.⁶ A delokalizáció tehát szorosan kapcsolódik számos gazdasági jelenséghez, azoktól nagyon nehéz elválasztani. A vállalati racionalizálás és forrás-újraelosztás, az üzleti terjeszkedés, a természetes növekedés egyre gyakrabban jár a tevékenység földrajzi kiterjesztésével.

A magyar szakirodalomban a termelés-áthelyezések vizsgálata csak az utóbbi években kapott nagyobb hangsúlyt, s mind a relokáció (Fazekas *et al.* 1999, Hunya–Sass 2006, Kiss É. 2006, Neumann 1997), mind a delokalizáció kifejezés megjelent (pl. a hivatalos, magyar nyelvű EU-dokumentumokban, Békés 2003, Marján 2006, Barta–Czirfusz–Kukely 2008). Véleményünk szerint a magyar nyelv keretei között a **delokalizáció** plasztikusabban fejezi ki az új telephelyre történő termelésáthelyezést. Egyrészt magában foglalja az új telephelyválasztást, a lokalizációt, másrészt a de- előtag utal a folyamat során végbemenő tevékenység megszűnésére is. A relokáció használata a tudományban uralkodó angolszász nomenklatúra miatt terjedt el, ám a magyar nyelv szabályainak kevésbé felel meg (lokalizáció, s nem lokáció). Mindezek, s a fentebb említett definíciós különbségek okán a továbbiakban a delokalizáció kifejezést használjuk, s azt a legtöbb esetben az angolszász szakirodalom relocation ill. offshoring kifejezéseivel szinonimaként értelmezzük.

Mindezek alapján a disszertációban a delokalizáción a következő tartalmú kifejezést értjük: **A delokalizáció a vállalati tevékenység egy részének vagy teljes egészének egyik helyen történő megszüntetése és másik országban közvetlen működőtőke befektetés útján, a vállalat szervezeti keretei között történő újraindítása.** A delokalizáció során a termelés/szolgáltatás telephelye változik, a kiszolgált piac – jellemzően – ugyanaz marad, mely a nemzetközi kereskedelem növekedését, a termék/szolgáltatás reexportját eredményezi.

A delokalizációt alapvetően vállalati kategóriának tekintjük, azonban az egyes vállalatok különböző területi szinteken történő makroregionális integrációja révén a delokalizációt **ágazati és területi szinten is értelmezni kell.** A vállalati mozgások összessége egy adott területi egység gazdasági struktúráját, térkapcsolati rendszerét jelentősen megváltoztat(hat)ja. A vállalatokat nem lehet csak önmagukban vizsgálni, mivel az összes helyi vállalat egyedi ismerete nem ad átfogó képet adott terület gazdasági rendszeréről, azt a közöttük lévő kapcsolatok hálója alapvetően meghatározza. Így a továbbiakban a delokalizációt ágazati szinten is

⁶ Jó példa erre Kelet-Közép-Európa autóipara: a kezdetben exportorientált beruházásként létesített autógyárak kibocsátásából növekszik a helyi vásárlások aránya. Az Audi sportkocsikat például a többségében az ingolstadti központból Győrbe szállított alkatrészekből szerelik össze, majd a kész járműveket visszaviszik Németországba, s ott történik a disztribúció. A győri Audi-modellek elsősorban a fejlett európai országok piacára kerülnek. A Magyarországra visszakertülő Audi TT-k száma ugyan csekély, de folyamatosan emelkedik.

definiáljuk: a transznacionális termelés-áthelyezéssel járó vállalati mozgások adott területi szinten (ország, régió, ipari körzet stb.) értelmezett összessége, mely szorosan kapcsolódik a gazdasági szerkezetváltozáshoz és a térkapcsolatok átalakulásához.⁷

2.2. A delokalizáció elméleti háttere

A delokalizáció elméleti alapjai elsősorban a közgazdaságtanban jelentek meg, a gazdaságföldrajzon belül elsősorban a relációs gazdaságföldrajz („relational economic geography”) járult hozzá a kérdés teoretikus átgondolásához. *Barry és Walsh* (2008) négy olyan közgazdasági elméletet sorol fel, mely szoros összefüggésben áll a delokalizációval. A *hagyományos kereskedelemelmélet* az iparágak közötti kereskedelem, a kereskedelmi liberalizáció és a KMT befektetések kiterjedésének következményeit tanulmányozza. Az *új kereskedelemelmélet* inkább az iparágon belüli kereskedelemre fókuszál. Az *új gazdaságföldrajz* a centrum-periféria relációk körülményeit, a regionális koncentrációs és specializációs tendenciákat elemzi. Az *új növekedésemélet* a humán tőkéből, az innovációból és technológiai diffúzióból származó nyereség területi eloszlását vizsgálja.

2.2.1. Hagományos kereskedelemelmélet

A kis, nyitott gazdaságok a liberalizáció kiterjedésével specializálódnak, azok az ágazatok, tevékenységek válnak meghatározóvá, melyben az országnak **komparatív előnye** van. A munkahelyek folyamatosan átáramlanak ezen ágazatokba, mely egyre nagyobb exportot bonyolít, miközben az adott országban kevésbé hatékony ágazatok által termelt áruk tekintetében növekszik az import, azaz a kereskedelem egyre jelentősebbé válik. A nemzetközi kereskedelmet elsősorban az országok közti – természeti erőforrásokban, technológiai szintben és tényezőellátottságban meglévő – különbségek határozzák meg. A **specializálódás** összességében egyre nagyobb hasznot eredményez az országnak, s az új munkahelyek pótolják a megszűnő régiókat, miközben a hatékonyság nő (amennyiben ez nem így valósul meg, azt növekvő munkanélküliség jelzi) (*Krugman* 1995). Ugyanakkor az ország gazdasága egyre jobban ki lesz téve a világ gazdasági konjunktúrának, mely a helyi munkaerőpiacot alapvetően befolyásolja.

A vállalati stratégiában a kevésbé fejlett országokba történő beruházások a költségminimalizálás és profitmaximalizálás eszközeként jelennek meg, mely maga után vonja a növekvő nemzetközi tőkeáramlást. A KMT befektetések jelentősen befolyásolják a gazdasági fejlődést,

⁷ E tekintetben az offshore outsourcing-ot is a delokalizáció részeként értelmezzük.

de nem vezetnek feltétlenül a munkahelyek világméretű átcsoportosításához, delokalizációhoz, s az anyaországi munkahelyek megszűnéséhez. A KMT révén a termelési folyamat nyeresége-sebbé tehető, de ez nemcsak a külföldi leányvállalatnál eredményez termelés-növekedést, hanem az anyaországban is nagyobb beruházást von maga után. A hazai és külföldi termelést összekapcsolva végül a TNC termelékenysége nő, s alacsonyabb áron állítja elő a végterméket, mint KMT nélkül. A KMT befektetés tehát nem a hazai termelés kiváltására, helyettesítésére, hanem annak kiegészítésére, versenyképesebbé tételére szolgál (Barry–Walsh 2008). Sőt a vállalat versenyképességének növekedése miatt a külföldi leányvállalat nyitásával a hazai foglalkoztatásban bekövetkező létszámcsökkenés még így is kisebb, mintha nem történt volna KMT befektetés. Sőt, a KMT befektetés még akkor is hozzájárul a hazai munkahelyek megőrzéséhez, ha fejlődő országba irányul, és munkaerő-megtakarítással is jár (Barba Navaretti – Venables 2004).

A kelet-közép-európai országok versenye elsősorban a kevésbé képzett nyugat-európai munkaerő számára jelent nagyobb kihívást, s különösen érzékenyen érinti a korábbi periférikus országok gazdaságát, ahol fontos szerepet töltenek be a delokalizációnak leginkább kitett munkaintenzív iparágak és tevékenységek (pl. Spanyolország – autóipar, Írország – elektronika, Portugália és Görögország – textil- és cipőipar). Például a svéd TNC-k esetében a kelet-közép-európai expanzió az alacsonyabb bérű régi EU államokban lévő leányvállalatoknál nagyobb munkahelyvesztést okozott, mint a magasabb bérű országokban (Barry–Walsh 2008). Ugyanakkor a technológia-intenzív, képzett munkaerőt igénylő, magasabb hozzáadott-értékű tevékenység kihelyezése már az anyaországi termelést és K+F-et válthatja ki, helyettesítheti, ami maga után vonhatja az ilyen magasabb státuszú munkahelyek anyaországi csökkenését (Blomström–Kokko 2000).

2.2.2. Új kereskedelemelmélet

A hagyományos kereskedelemelméletek többek között nem tudtak mit kezdeni a **termelési folyamat vertikális fragmentálódásával**, az **iparágon belüli** (intra-industry) **kereskedelem** egyre jelentősebbé válásával (Helpman–Krugman 1985). Problémát okozott annak magyarázata, hogy ugyanabban az iparágban egyidejűleg létezik export és import, és az ilyen típusú kereskedelem egyre nagyobb szerepet játszik a világkereskedelemben (Grubel–Lloyd 1975). A kereskedelem és a KMT nagy része ráadásul olyan országok között zajlik, melyek hasonló adottságúak. A nyugat-európai TNC-k külföldi munkahelyeinek kétharmada-háromnegyede a fejlett ipari országokban található.

Az új kereskedelemelmélet fókuszába került iparágon belüli kereskedelem hátterében már nem a hagyományos komparatív előnyök, hanem más tényezők (monopóliumok, növekvő skálahozadék, azonos fogyasztói preferenciák stb.) állnak (*Éltető 2003, Fujita–Krugman–Venables 1999*). Akár több régió is specializálódhat hasonló termékek előállítására, mivel az iparágon belüli kereskedelembe így is be tudnak kapcsolódni. Az új kereskedelemelmélet szerint a nagyobb versenyből, a kiszélesedő termékskálából és a méretgazdaságosság kiaknázásából eredő nyereség lényegesen nagyobb, mint a hagyományos modell esetén. Az ágazaton belüli kereskedelem előnyös a fogyasztók számára, mert szélesebb termékválasztékhoz jutnak, míg a TNC-k termékeiket sokkal nagyobb piacokon tudják elhelyezni. Növekszik az intermedier terméket gyártók súlya is, a termelés vertikális dezintegrációja tovább fokozható.

2.2.3. Új gazdaságföldrajz

Az új modellek keresik a választ az országok közötti jövedelmi különbségek és a gazdasági felzárkózás összefüggéseinek magyarázatára, arra, hogy miért a gazdagabb országok nyernek többet a transznacionális folyamatokból.

A *Krugman* (1991) nevéhez kötődő új gazdaságföldrajz középpontjában az ipari termelés térbeli koncentrációja és a gazdasági fejlettségbeli különbségek szerkezete áll. A telephelyválasztásban egyre jelentősebbé válnak az **externális hatások**, a vállalatok igit egyeznek kihasználni a térbeli koncentrációból fakadó nyereséget (méretgazdaságosság, alacsony szállítási költségek, agglomerációs hatások stb.). Ez a vállalatok térbeli mozgását indítja el.

A gazdasági rendszer térbeli struktúráját a **centripetális és a centrifugális erők egymáshoz való viszonya** alakítja ki (*Krugman 1998*). A centrifugális erők a gazdaság térbeli koncentrációja felé hatnak, főbb tényezői között a méretgazdaságosság, az agglomerációs hatások, a munkaerőpiac mérete s a piacméret emelkedik ki. A centripetális erők a gazdasági tevékenységek egyenletes térbeli eloszlása irányába hatnak, melyben meghatározó szerepet kap a szállítási költség. A vállalatok telephelyválasztását nagymértékben befolyásolja a termelési és szállítási költségek nagysága. *Krugman és Venables* (1990) modelljében a termelési költségek akkor a legkisebbek, ha az egész termelés a periférián van, mivel itt alacsonyabbak a bérköltségek. A szállítási költségek viszont éppen ebben az esetben a legnagyobbak, mivel a fő piac a centrumban van. A termelési költségek akkor a legmagasabbak, ha mindkét helyen van termelés, mivel így a méretgazdaságosság nem érvényesül. A csökkenő szállítási költségek kiváltják a növekvő skálahozadéku iparágak migrációját a perifériáról, mely a jövedelmi különbségek növekedéséhez vezet. Viszont ha a szállítási és kereskedelmi költségek nagyon

alacsonyak, akkor az alacsonyabb munkaerőköltség miatt a periféria felé tolódik a termelés, ahol olcsóbb lesz a gyártás, majd a terméket visszaszállítják a centrumtérsgébe. A költség-minimalizálás miatt magas szállítási költségek esetén mindkét helyen lesz termelés, közepes nagyságú költségeknél a centrumba, nagyon alacsony szállítási kiadások esetén a perifériára települ a termelés. Végül az ipari tevékenység koncentrációja növekszik, s e térségek gazdasági fejlődése gyorsabb lesz, míg az e folyamatból kimaradó régiók lemaradnak, növekszik a differenciálódás, s a centrum-periféria viszonyok kiéleződnek. Ha a koncentráció elindul, később olyan gazdasági automatizmusok indulnak meg, melyek tovább fokozzák a koncentrációt, s viszonylag rövid időn belül a gazdasági rendszer új térbeli struktúráját hozzák létre (Acs–Varga 2000). A specializáció is erősödik, bizonyos térségek egy-egy ágazatra, tevékenységre szakosodnak, **ipari körzetek, klaszterek** formálódnak.

Az új gazdaságföldrajzi elmélet nemcsak a gazdasági tevékenységek földrajzi koncentrációjára ad magyarázatot, hanem a termelés térbeli áthelyezésének, illetve az interregionális munkamegosztás megváltozásának motivációs tényezőire is (Rechnitzer–Smahó 2005). A térbeli koncentrációk, agglomerációk növekedése ugyanis véges. Egy határ után a tranzakciós költségek már nem csökkennek, sőt növekedni kezdenek. A termelési koncentráció optimális méretének meghaladása végső soron delokalizációhoz vezet. Az új gazdaságföldrajz modellje szerint az agglomerációban több cég folytat termelést, melyek egymással szoros kapcsolatban állnak. Ennek következtében csökken az importigény és az árak, mely az életszínvonal növelését eredményezi. A nagyobb verseny magasabb béreket is eredményez. Mindez megindítja a munkaerő mobilitását, mely nagyobb munkaerő-kínálatot, növekvő piacot eredményez. A nagyobb skálahozadék újabb cégeket vonz. Egy idő után azonban a növekvő, s magas bérköltséget már a térbeli közelség és a méretgazdaságosság nem képes ellensúlyozni, mely elindítja a termelés áthelyezését (ill. megszűnését). A csökkenő árak is az elköltözés felé hatnak, mert az új piacokon magasabb profit érhető el. Tehát a bérszint és a tranzakciós költségek szintje a legfontosabb tényezők a delokalizáció szempontjából (Békés 2003).

2.2.4. Új(endogén) növekedésmélelet

A hagyományos növekedésmélelet (Solow 1956) szerint a gazdasági növekedés motorja a beruházás. Egyenletesen növekvőnek feltételezett munkaráfordítás mellett minél magasabb a tőkeállomány, annál nagyobb lesz a jövedelemszint, de érvényesül a csökkenő hozadék elve. A magas tőkeállománnyal rendelkező gazdag országok gazdasági növekedésének üteme csökkenni fog, alacsonyabb lesz, mint a kisebb egy főre jutó tőkeállománnyal rendelkező

szegényebb országoké. Utóbbiakban a beruházások hatásfoka ugyanis nagyobb, aminek eredményeként gyorsabban nő a tőkeállomány és ezen keresztül a jövedelem is, tehát a modell értelmében sor kerül a kevésbé fejlett országok felzárkózására (Dietmar 1995). A valóságban azonban ez nem így történt. A modellekben ugyanis nem vettek figyelembe néhány, a gazdasági fejlődés szempontjából lényeges tényezőt.

Az 1980-as évek második felében megjelenő új (endogén) növekedésmélet **a humán tőke és a technikai haladás** jelentőségét, **a tudás létrehozásának** fontosságát hangsúlyozza, mely révén magyarázatot ad a növekvő világgazdasági polarizációra, az egyes országok között meglévő számottevő jövedelmi különbségekre. Az új növekedésmélet egyik lényeges vonása – konstans humántőke beruházás esetén – a tőke állandó megtérülése, míg a hagyományos Solow-modell szerint a növekmény folyamatosan lassul (Barry–Walsh 2008).

A gazdasági növekedés elsősorban a tudás felhalmozásától függ. A tudás a tőke meghatározó formája, s a humán tőke a legfontosabb termelési tényező. Egyes számítások szerint a humán tőke a GDP kb. 40%-át jelenti (Dedák 2000). A tudásalapú gazdaságban az értéktermelési folyamatok fókuszában a tudás előállítása és hasznosítása áll. Az új technológiákba és emberi erőforrásokba történő befektetések eredményeként megvalósuló technológiai fejlődés a gazdasági növekedés endogén tényezőjének tekinthető (Romer 1986). Az új technológia és a kiemelkedő humán tőke hasznosítása az átlagosnál nagyobb profitot eredményez. A termelés humántőke-igénye annál nagyobb, minél nagyobb az egy főre jutó tőkeállomány és minél tőkeigényesebb a termelés, mert annál nagyobb szakértelemre van szükség a termelési folyamatban. A humán tőke megfelelő hasznosítása tehát összefügg a fizikai tőkeállománnyal is, hiszen a kutatás-fejlesztés igen tőkeigényes folyamat. A humán tőkének el kell érnie egy kritikus szintet ahhoz, hogy a gazdaság növekedhessen, e küszöbszint alatt nem segíti a növekedést (Dietmar 1995).

Az endogén növekedési modellek másik típusa az innovációt, az új termékek és technológiák létrejöttét emeli ki. Az innováció tulajdonosa egyedül képes az új termék előállítására, mely számára monopolhelyzetet, és nagyobb hozadékat jelent. **Az új termék/technológia kiváltja a korábbi, mely az adott helyen visszaszorul vagy teljesen eltűnik.** A jobb minőségű termékek növelik a gazdaság hatékonyságát és fenntartják a növekedést (Grossman–Helpman 1991) Adott termék/technológia nem tűnik el, hanem – csökkenő hozadék mellett – áttolódik a perifériára. Ez viszont a periféria fejlődését késlelteti, s növekedési ütemét visszafogja. Ezáltal a centrum-periféria viszonyrendszer nemcsak fennmarad, hanem a kiterjedő kereskedelem révén tovább növekszik.

2.2.5. Relációs gazdaságföldrajz

Az 1990-es évtized közepén a társadalom- és gazdaságföldrajzban végbement „relációs fordulat” nagy teret engedett az ún. „kapcsolati gondolkodásnak” („relational thinking”). A gazdaságföldrajzi kutatók egy része nagy hangsúlyt helyezett **az egyes aktorok és struktúrák közötti kapcsolatok komplex rendszerének vizsgálatára**, mellyel a gazdasági tevékenységek területi szerkezetének dinamikus változását magyarázták (Amin 2002, Dicken–Malmberg 2001, Yeung 2005). A gazdasági szereplők (vállalatok, állam, intézmények stb.) közötti társadalmi-térbeli kapcsolatok („a kapcsolati tőke”) jelentősen befolyásolják a gazdasági átalakulás folyamatát, mely különböző területi dimenziókban más és más kérdéseket vet fel. A különböző területi szinteken a **hálózat-alapú megközelítés** ad választ a gazdaság területi folyamataiban lejátszódó eltolódásra. A relációs gazdaságföldrajz nagy hangsúlyt helyez az „új gazdaságföldrajz” révén is előtérbe kerülő területi **agglomerációs folyamatok** vizsgálatára (új ipari területek, körzetek, klaszterek, tudásközpontok stb.), a térbeli közelségnek és a kapcsolati tőkének a helyi és regionális fejlesztésben való szerepére (s ezt társadalomföldrajzi tartalommal is megtölti). Fontos kutatási területét képezi a globális termelési láncok, hálózatok elemzése, az egyes aktorok, elsősorban a (transznacionális) vállalatok **beágyazódásának** vizsgálata. A relációs gazdaságföldrajz igyekszik különböző területi szinteken tanulmányozni a gazdasági szereplők egymás közötti kapcsolatait, viszonyát, magatartásformáit, azok változását. A hálózat-alapú megközelítés és a kapcsolati rendszerek vizsgálata a gazdaságföldrajzon belül újra előtérbe hozta a **vállalati vizsgálatokat** (Taylor–Asheim 2001, Yeung 2000). A relációs gazdaságföldrajz középpontjában – a nemzetközi kapcsolati rendszerek kiterjedésével – a globális termék- és termelési láncok (Gereffi 1996) illetve hálózatok (Coe et al. 2004, Dicken et al. 2001, Henderson et al. 2002) állnak. E láncok és hálózatok földrajzilag egyre komplexebbé és egyre változatosabbá válnak (dekoncentráció, koncentráció, extenzív és intenzív fejlődés, különböző szervezeti és menedzsmentfőmák [delokalizáció, outsourcing] alkalmazása egy időben). Az egyes vállalatok pozíciója folyamatosan és dinamikusan változik a hálózatokon belül, melyben nagy szerepet játszik a technológiai fejlődés és innováció, az eltolódás a magasabb hozzáadott-értéktermelés felé. A globális termelési hálózatok (*global production network*, GPN) koncepciója nem csak a vállalatokra, e mozgások főszereplőire koncentrál, hanem hangsúlyosan kezeli más aktorok tevékenységét (pl. állam, egyetemek stb.), így például a vállalati migrációt belehelyezi egy szélesebb társadalmi-gazdasági-politikai milióbe.

2.3. A delokalizáció okai, háttértényezők

A delokalizáció okai sokrétűek, számos tényező szerepet játszik a folyamatban. *Van Eenennaam és Brouthers* (1996) szerint az okok lehetnek *gazdaságiak*, *logisztikaiak* és *stratégiaiak*. Előbbi a termelési kompetenciák maximalizálását, a második a szállítási és input-költségek csökkentését hangsúlyozza. A stratégiai okok között a globális versenyelőnyök megtartása és növelése kerül a középpontba. A vállalatok fő célja – a hatékonyság javítása, a piaci részesedés növelése, a termékkála bővítése vagy a termelés növelése révén – a profitmaximalizálás. Erre az új nemzetközi munkamegosztás keretei között növekvő lehetőségek adódnak.

2.3.1. Kiterjedő globalizáció és nemzetköziesedés

A 20. század végén felerősödő nemzetközi szintű delokalizációs tevékenység szoros kapcsolatban áll a kiterjedt globalizációval. Az 1970-es évek elejétől a világgazdaság jelentős átalakuláson ment keresztül, ugrásszerűen nőtt a tőke nemzetköziesedése. A tőke koncentrációja és centralizációja felgyorsította a tőke transznacionalizálódását, s a világpiacon a TNC-k váltak meghatározóvá, a nemzetközi tőke kivitel lett a világgazdaság hajtóereje (*Berneke* 2003, *Dicken* 2003, *Simai* 1996). Korábban a kereskedelem határozta meg a vállalatok külföldi aktivitását, az elmúlt évtizedekben pedig növekvő mértékben a termelés, s később a korábban stratégiai tevékenységnek tekintett egyéb központi funkciók (pl. K+F, marketing stb.) globális dekoncentrációja is megindult.

A TNC-k globális szinten működnek, döntéseiket, akcióikat világméretben realizálják, vezérlőelvük a globális profit (*Berneke* 1999). Transznacionálisnak tekinthető az a vállalat, melynek működése egyszerre több nemzetgazdaságra terjed ki, de üzletpolitikáját egy irányító csoport érdekei, és a vállalat összműködésének eredményessége határozza meg⁸ (*Simai* 1996). A világgazdaság növekvő nemzetköziesedésében a TNC-k főszerepet vállalnak: termelésüket különböző országokban lévő egységeik koordinációjával szervezik. A TNC-k a termelési költségeknél jelentkező globális egyenlőtlenség kiaknázása révén növekednek, mellyel újabb és újabb területeket vonnak be a világgazdaság vérkeringésébe. A TNC-k versenyképességét ma már nagymértékben a külföldi leányvállalatok határozzák meg. Termelésüket oda helyezik, ahol az világszinten a legkisebb költség-ráfordítással hajtható végre. A

⁸ A transznacionális vállalatokat gyakran multinacionális, globális vagy nemzetközi néven is illetik. Az eredeti ENSZ-meghatározás szerint transznacionális vállalatnak a kettőnél több országban leányvállalattal rendelkező, legalább 100 millió dolláros forgalmú nagyvállalatok tekinthetők. Multinacionális vállalatok esetében a tulajdonosok köre többnemzetiségű, mely a TNC-k esetében nem feltétlenül teljesül (*Simai* 1996). Tanulmányunkban a tulajdonosi összetétel szerkezete nem releváns, így nem teszünk különbséget a két elnevezés között, s a továbbiakban elsősorban a transznacionális kifejezést használjuk.

termelés helyét könnyen változtatják, amennyiben valamely leányvállalatuknál a költség-tényezők kedvezőtlenül változnak (*Pennings–Sleuwaegen* 2000). A növekvő tőkeáramlás komoly versenyt szít a fogadó országok között is, de a TNC-k is csak úgy tudják fenntartani versenyképességüket, ha folyamatos megújuláson mennek keresztül. Ez, egyrészt az alacsony termelési költségű országokban való még erőteljesebb jelenlétet, új piacok nyitását, új szervezeti formák bevezetését, a vállalatok közötti együttműködések fokozását igényli.

A TNC-knek köszönhetően a világpiacon áramló működőtőke mennyisége 1970-től az ezredfordulóig töretlenül, több mint tízszeresére nőtt. A növekvő nemzetköziesedést nemcsak a tőkemozgások jelzik, a termék- és szolgáltatás-kereskedelem is dinamikusan növekszik.⁹ A tőke növekvő mobilitása és a nagyvállalatok erősödő alkuereje még inkább felértékeli a TNC-k jelentőségét. A TNC-k erőteljesen befolyásolják a nemzeti gazdaságok működését és helyzetét, a világon termelt jövedelmek elosztását és újraelosztását. A TNC-k adják a világ ipari termelésének több mint felét, a világ GDP-jének negyedét, s a nemzetközi kereskedelem kétharmadát tartják kezükben. A TNC-k külföldi leányvállalatainak 90%-a az alacsony és közepes jövedelmű országokban található. A külföldi leányvállalatok által előállított új érték a világ GDP-jének egytizedét jelenti, s ők adják a világ exportjának közel felét. A globális ipari termelés egyharmada bekerül a nemzetközi kereskedelembe (*Berneke* 2003).

A globalizáció kiterjedése *új világpolitikai-világ gazdasági környezetben* ment végbe. Jelen-tősen csökkent a világ politikai megosztottsága, s a katonai-politikai erő fontosságával szemben a gazdasági tényezők szerepe növekedett. A delokalizációs tevékenység kiterjedése számos orszá-g, régió gazdasági, politikai súlyát érinti. A szocialista világrend összeomlásával több euró-pai és ázsiai országban is kialakultak a piacgazdasági alapok, egy világpiac jött létre, melybe a korábban zártabb fejlődő országok (pl. India, de elsősorban Kína) is egyre aktívabban kapcsolódtak be.

A *nemzetközi gazdaság fokozódó liberalizálásával* a kereskedelmi és befektetési szabályo-zók is változnak, a kereskedelmi korlátok szűkülnek, s élesedik a befektetésekért folyó verseny. A globalizáció és így a delokalizáció is szoros kapcsolatban áll a nemzetközi kereskedelmi szabályozás liberalizálásával, a nemzetközi vámtarifák csökkentésével, a GATT ill. a WTO-

⁹ Míg 1990 és 2005 között kétszeresére növekedett a világon előállított GDP, a világexport háromszorosára, a befektetett KMT-állomány közel hatszorosára gyarapodott. A világexport már meghaladja a globális GDP ötödét, míg a KMT-áramlás éves mennyisége az ezredfordulón a GDP 3-4%-át tette ki (*UNCTAD* 2006).

egyezmények¹⁰ kiterjedésével. Az áru- és szolgáltatáskereskedelem növekvő liberalizálása egyre több piacot nyit meg, s a telephelyválasztásban is növekszik ezek szerepe.¹¹

A *tőkeáramlásokban új csomópontok* formálódnak, s a piacszerzés mellett egyre nagyobb szerep jut a termelési költségkülönbségekből fakadó versenyelőnynek. Mindezek teljesen új világgazdasági hátteret teremtettek. A korábbi egyensúlyi helyzet módosult: igen jelentős munkaerő-kínálati többlet jött létre. Ráadásul a korábbi periférián lévő országok bekapcsolódásával – például KKE vagy Kína esetében – jelentős nagyságú, de sokkal alacsonyabb költségű közepesen- és magasan képzett munkaerő jelent meg a világgpiacon (s KKE-ban a fejlett országok közvetlen földrajzi szomszédságában). Ugyanakkor hatalmas új piacok nyíltak meg a fejlett országok cégei számára. Ennek megfelelően a rendszerváltás után a TNC-k a kelet-közép-európai poszt szocialista országok felé fordultak, s azok liberalizált piacán igen gyorsan számottevő pozíciókat szereztek, s a gazdaság meghatározó szereplőivé váltak. A beruházások kockázata is alacsonyabb volt, hiszen ezek az országok már az EU-csatlakozás előtt folyamatosan adaptálták az európai uniós jogrendet, így a piaci keretek, szabályozások többé-kevésbé megfeleltek a fejlett országok kívánságainak.

A világ ipari termelésének földrajzi struktúrája gyorsan változik. Európán belül is új ipari térszerkezet formálódik, új nemzetközi munkamegosztás jön létre az EU régi és újonnan csatlakozott tagállamai között. A költséghatékonyság miatt számos tevékenység kelet felé tolódik el, s növekszik a beszállítói aktivitás szerepe és aránya.

A delokalizáció szorosan kapcsolódik a *külföldi működőtőke* (KMT)-áramláshoz, s annak egyik legfontosabb mozgatórugója. A közvetlen tőkeberuházás azonban nem feltétlenül jelenti a munkahelyek fizikai értelemben vett elvándorlását, a delokalizáció a KMT áramlásnak csak egy részére terjed ki. Dunning eklektikus elméletében (*Dunning* 1977) a KMT-beruházásokat négy típusba sorolta: a *helyi erőforrásokat kiaknázó*, a *piacorientált*, a *hatékonyságnövelő* és a *stratégiai előnyöket realizáló* beruházások. Míg az új befektetések között az előbbi kettő fordul elő nagy számban, utóbbi kettő inkább pótlólagos jellegű, már létező kapacitásokat változtat meg (az újrabefektetett profit is ilyennek tekintendő) (*Szanyi* 1997). A piacorientált (horizontális) befektetések többsége nem tekinthető delokalizációnak, hiszen a fő cél az új piacok megszerzése, a kereslet helyben történő kielégítése, nem pedig a korábbi piacok ellátása olcsóbban előállított termékekkel. Ezzel szemben a költség- és hatékonyságnövelő KMT befek-

¹⁰ GATT (General Agreement of Tariffs and Trade, Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény) ill. utóda, az 1995-ben létesült WTO (World Trade Organization, Világkereskedelmi Szervezet) a világkerkedelem liberalizálására jött létre, fő célja a kereskedelempolitikai akadályok felszámolása.

¹¹ Kína 2001-es csatlakozása a WTO-hoz új lehetőségeket nyitott a befektetők előtt, s ezután Kína lett a delokalizáció legfontosabb célországa, elsősorban az ipari tevékenységet illetően (a tercier ágazatokban India játszik meghatározó szerepet).

tevések a termelési költségtényezők nemzetközi különbségét használják ki. A vállalati tevékenység vertikális feldarabolásával lehetővé válik, hogy a termelési rendszerek egyes láncszemeit különböző országokban alkalmazzák, majd a kihelyezett termelés által létrehozott terméket (re)exportálják. A delokalizációt vertikálisan integrált KMT-áramlásként értelmezhetjük (Ferrara–Henriot 2005). A delokalizációs tevékenység során a telephelyválasztási tényezők között így az olcsó munkaerő, az infrastruktúra minősége, a kedvező jogi szabályozás, a megfelelően kiépült intézményrendszer játszik fontos szerepet (Erdey 2004). Ezzel szemben a horizontális KMT-áramlás fő motivációja a piacszerzés, s lényegében az anyaországgal megegyező tevékenység épül ki a helyi piac ellátására.

A delokalizációt és a nemzetközi munkamegosztást magyarázó elméletek sorában kiemelkedő Japán és a délkelet-ázsiai térség viszonylatában kifejlesztett „Repülő vadlibák modell” (*flying geese modell*, FGM).¹² A modell szerint a kevésbé fejlett országok relatíve gyors felzárkózására (az ipari termelés révén) van lehetőség, de ebben fontos szerepet kap egy vezető ország (pl. Japán) fejlődése is. A felzárkózási folyamatban a kereskedelem és a KMT meghatározó szerepet tölt be. A küldő ország technológiai skálán történő feljebb lépése az alacsonyabb technológiájú, munkaintenzív termelés delokalizációját eredményezi a kevésbé fejlett országokba. Japán mint „a vezető vadliba” „V-alakban” húzza maga mögött a délkelet-ázsiai országokat, melyek között, fokozatosan, szintén lezajlik a delokalizáció (pl. Tajvanból, Hongkongból előbb Malaysiába, majd Kínába, Vietnámba) (Dowling–Cheang 2000). Habár a japán üzleti modell kissé különböző, hasonló folyamatok figyelhetők meg Európában, az EU-15 és a KKE-országok között (Kalotay 2004, Rojec–Damijan 2008). Bizonyos tevékenységek Németországból/Olaszországból/Austriából stb. előbb Magyarországra települtek át, majd egy idő után a delokalizáció folytatódott Szlovákia vagy Románia irányába, ahonnan később még tovább mehet (Ukrajnába, Kaukázusi térségbe, Ázsiába stb.). Egyes ruházati termékek gyártásánál jól végigkövethető a „V-alak”.

Az FGM-ben 5 szakasz különíthető el (Yamazawa 1990). Az első, bevezető stádiumban az adott országban bevezetésre kerül egy új termék, mely előbb import révén jelenik meg, majd beindul a hazai termelés is. A 2. (importhelyettesítő) szakaszban megjelennek a külföldi befektetések és a hazai termelés kezdi felváltani az importot. Később a beáramló KMT meghatározóvá válik, a hazai termelés, s ezzel együtt az export növekszik. Ebben a (3. vagy export-) szakaszban az adott tevékenység a küldő országban már elveszíti komparatív előnyeit, s kezd átköltözni a követő országokba. A 4. (érett) szakaszban a növekvő költségek és a később-induló országok versenye miatt a hazai termelés növekedése is lelassul, az adott tevékenységet

¹² Az 1930-as években kifejlesztett modell a japán Kaname Akamatsu nevéhez fűződik (Akamatsu 1962), melyet később a KMT ill. TNC-vezette növekedésre Kojima (2000) alkalmazott.

tekintve a kiáramló tőke mennyisége már meghaladja a beáramlót, s az 5. (ellen-import) stádiumban a versenyképesség elvesztése miatt a termelés újra áthelyezésre kerül az ún. későn jövőkhöz.¹³ Ezeket a folyamatokat egy adott országon belül folyamatos minőségi fejlődés kíséri: az egyszerű termékektől az egyre szofisztikáltabbak felé, a munkaintenzív termeléstől a tőkeintenzív felé történő elmozdulás, struktúraváltás zajlik. A modell kifejezi azt az egymásra utaltságot és függőséget, mely a különböző fejlettségi szinten álló országok között van.

A delokalizációs döntésekben a *tényezőfeltételekben meglévő globális differenciák* a meghatározóak. A delokalizáció okai között a legfontosabb tényezőnek a munkavégzési feltételek számítanak (munkabérek nagysága, munkaidő hossza, munkaerő rugalmassága, szervezethez, képzettséghez, munkafegyelemhez, munkakultúrához, tradíciókhoz stb.).

A világon, de Európán belül is igen jelentős különbségek vannak a munkabérek és járulékaik tekintetében. Németországban vagy Nagy-Britanniában az átlagos bérszínvonal ötszörösen meghaladja a magyarországit, de még jelentősebb a különbség a balti államokkal vagy Szlovákiával, Romániával összehasonlítva. Ugyanakkor az újonnan csatlakozott tagállamokban a reálbérek növekedése sokkal dinamikusabb, mely differenciáló tényező a beruházások telepítésénél. A régi és az új tagállamok közötti különbség lassan csökken, de még sokáig fennmarad, s ez a továbbiakban is a delokalizáció forrása lesz. Ugyanakkor Magyarország épp e nagyobb dinamika miatt is vesztett versenyképességéből a beruházásokért folytatott nemzetközi versenyben (míg 2000-2003 között a magyarországi reálbér-növekedés meghaladta a 30 százalékot, addig Szlovákiában mindössze 4,5%-ot tett ki).

Természetesen a bérköltség és a munkafeltételek nem az egyetlen tényezőt jelentik a delokalizációs döntés során, hiszen akkor a KKE-országok sem tudnák felvenni a versenyt pl. Kínával vagy Indiával. A KKE-országok azonban a legtöbb jellemzőjükben hasonlítanak a nyugat-európai országokra. Ugyanazon jogi és adminisztrációs (EU-) szabályozás vonatkozik rájuk, így a beruházás kockázata és bizonytalansága is kisebb. A bérszínvonal mellett fontos tényezőnek számít, hogy a (fél)periférikus, fejlődő országok kvalifikált munkaerő-kínálatával is megjelennek, mely a KKE-országok esetében még hangsúlyosabban jelentkezik. Az adott terület vásárlóereje, az infrastruktúra (elsősorban a közlekedés és IKT), a képzettség, az ipari kultúra stb. szintén kiemelt faktorként jelentkezik egy delokalizációs döntésben. A delokalizáció révén növekvő szállítási költségek egyes esetekben ráadásul meghaladhatják a bérköltség-különbség révén realizálható nyereséget. Ezért számos vállalat nem a legolcsóbb bérű területeket választja, s telephelyválasztási ill. delokalizációs döntéseiben nagyobb hangsúlyt helyez a felvevőpiacokhoz való fizikai közelségnek (Hunya–Sass 2006)

¹³ Japán II. világháború utáni iparpolitikájában „napfelkelte” („sunrise”) ágazatoknak nevezték azokat, melyekkel az importot kívánták kiváltani, s „naplementének” („sunset”), melyeket ázsiai fejlődő országokba telepítettek, mivel elvesztették komparatív előnyüket.

Az ipar szerepének változása a világ gazdasági fejlődésében

Az elmúlt évtizedekben az ipar gazdaságban betöltött szerepe globális szinten jelentős átalakuláson ment keresztül. A gazdaság strukturális átalakulása több, párhuzamosan működő folyamat eredménye. A fejlett országokban a *dezindusztrializáció* és a *tercierizálódás* révén a GDP-előállításban és a foglalkoztatásban is a szolgáltató szektor súlya nő, míg az ipar veszít szerepéből. Ugyanakkor mindkét szektor átalakul, terjednek a termelési szolgáltatások, a modern ipar szolgáltatótartalma nő, s a termelés és a szolgáltatások kooperációja erősödik (Kocsis–Szabó 2000). Továbbra is az ipari termelésre épül a gazdaság (Barta 2002, Szalavetz 2001a), de a foglalkoztatásban az ipar szerepe redukálódik, s az iparon belül is csökken a termelést végző, fizikai dolgozók aránya.

A dezindusztrializáció és a terciarizálódás a gazdasági fejlődés új, posztindusztriális fázisának legfőbb jellemzője. Az 1970-es évektől végbemenő gazdasági átalakulás, a korábbi fordista tömegtermelés posztfordi átalakítása jelentős társadalmi-gazdasági következményeket vont maga után. Az ipar súlya a foglalkoztatásban csökkent. A hagyományos ipari ágazatok, ill. az erre specializálódó régiók mély válságba kerültek, a munkanélküliség jelentős méreteket öltött, a földrajzi differenciálódás kiéleződött, kiterjedt depressziós területek jöttek létre (Enyedi 1996). Az ipar szervezeten és (ágazati, területi) szerkezetében alakul át, s a fogyasztásvezérelt termelés és a szolgáltató ipar válik meghatározóvá, de az ipar továbbra is megtartja fontos gazdasági szerepét (Allen 1992, Amin 2000). Ez az átalakulás a kelet-közép-európai térségben, időben jelentősen eltolva, a rendszerváltás után bontakozott ki, s még súlyosabb megrázkódtatást okozott, mivel itt politikai-társadalmi átalakulással járt együtt. Ugyanakkor, az elmúlt évtizedben Nyugat-Európában, a dezindusztrializáció hátterében már egyre növekvő mértékben a delokalizáció állt (Fontagné–Lorenzi 2005).

A dezindusztrializáció *strukturárváltási folyamatot* jelez, melynek folyamán az ipar helyét kisebb-nagyobb mértékben más ágazatok töltik be. Az ipar térvésztese Artner (1999) szerint látszólagos, s nem jár a gazdasági fejlődésben betöltött szerep letűnésével (sőt, az ipari ágazatok többsége növeli termelését).¹⁴ Ugyan a GDP-ben ill. a foglalkoztatásban csökken az ipar részaránya (*relatív dezindusztrializáció*), de ez egyrészt azzal is magyarázható, hogy változik magának az iparnak a definíciója is (a korábban iparba sorolt tevékenységek jelentős részét ma

¹⁴ Rowthorn és Ramaswamy (1997) szerint a dezindusztrializáció hátterében elsősorban az ipar terciar szektorénál gyorsabb termelési- és növekedése áll. A technológiai fejlődés következtében a szekunder szektorban folyamatosan csökken a munkaerőigény, miközben az amúgy is munkaintenzívebb szolgáltatások terén a fajlagos munkaerő-szükséglet változása csak néhány ágazatban hasonlóan látványos (pl. IKT-szektor), miközben a munkahelyek bővülése jóval nagyobb volumenű. A dezindusztrializáció tehát inkább a gazdasági fejlettség következménye.

már a tercier szektorban tartják nyilván, s az iparvállalatok tevékenységének egy része is ma már a szolgáltatások közé sorolódik) (Aubert–Sillard 2005). A gazdasági szerkezetben szerepét növelő tercier szektor jelentős része az iparhoz kötődik, arra épül, míg az ipari tevékenység terciarizálódik (Szalavetz 2003). Az ipar fontossága megkérdőjelezhetetlen, továbbra is jelentős foglalkoztató, s a tudomány eredményeinek is a legfőbb közvetítője a gazdaságban: az ipari termelés során ill. eredményeképpen hasznosul azok nagy része.

Egyes térségekben azonban valóban *abszolút dezindustrializáció* játszódik le, azaz a foglalkoztatottság, a termelés, a jövedelmezőség és a tőkeellátottság is csökken (EGSzB 2005). Ez általában gazdasági válsághelyzetekhez kötődik, amikor a tercier szektor sem képes pótolni az elvesztett munkahelyeket. Magyarország esetében ilyen folyamatok játszódtak le a rendszerváltás utáni években: 1990-1992 között csökkent az ipari kibocsátás volumene, s 1995-ig radikálisan visszaesett az iparban foglalkoztatottak száma is, mely 1993-ig folyamatosan növekvő munkanélküliségi rátával társult. Az 1990-es évek közepétől azonban az ipar mind a foglalkoztatásban, mind az értéktermelésben, mind a külkereskedelemben újra növelte szerepét, s sokak véleménye szerint egy *újraiparosodási folyamat* kezdődött (Barta–Czirfusz–Kukely 2008, Enyedi 1996).

A dezindustrializáció egyesek szerint éppen a kiszélesedő globalizáció, a világméretű munkamegosztás ill. a fejlett és fejlődő országok közötti kereskedelem növekedésének köszönhető. Globális szinten az ipar továbbra is hasonló arányban részesedik a hozzáadott értékből, mint negyedszázaddal ezelőtt (Artner 2002). A világ ipari termelésének súlypontja azonban eltolódik¹⁵, 40%-át már a fejlődő országok biztosítják, fejlődésük részben a fejlett országokból áthelyezett tevékenységek kiterjedésének köszönhető. A növekvő delokalizáció újabb és újabb országokat kapcsol be a globális ipari fejlődésbe. A TNC-k növekvő mértékben helyezik ki (elsősorban) tevékenységük munkaintenzív szakaszait ezen országokba. Ezen országok nagy részét rendkívül gyors ipari fejlődés jellemzi, ahol az ipar a gazdasági fejlődés húzóágazata. Az indusztrializálódás a felzárkózás és a világgazdasági integráció eszköze, mely a globális munkamegosztásban egyes országoknak kulcspozíciókat is adhat (legjobb példa erre Kína).

Némely, korábban is ipari országnak tekintett állam gazdaságát szintén fokozott indusztrializáció jellemzi. Ez különösen a volt szocialista országokra jellemző, de hasonló folyamatok zajlanak egyes korábban periferikus helyzetű fejlett országban is (pl. Írország, Finnország). Nem a korábbi ipar megújulása történik, hanem attól eltérő struktúrájú új ipar jelenik meg. Ezek az országok is elsősorban ipari termelésük fejlődése révén indultak el a felzárkózás útján,

¹⁵ A tőkemozgásokban az ipar igen fontos szerepet tölt be: 1990-ben a világszintű KMT fele az iparba került, de 2004-ben is a külföldi tőke közel 40%-át a szekunder szektor abszorbeálta (UNCTAD 2006).

s a gazdasági növekedés egyik húzóerejének továbbra is a feldolgozóipari termelés tekinthető. Itt az ipar relatíve fontosabb szerepet játszik, mint Nyugat-Európa más országaiban.¹⁶

Az újraiparosodás (reindusztrializáció) azonban nem jelenti feltétlenül az ipar arányának növekedését a foglalkoztatásban, háttérben sokkal inkább a termelékenység dinamikus növekedése áll. A gyorsan növekvő ipari teljesítmény akár csökkenő vagy stagnáló foglalkoztatás mellett is végbemehet/végbemegy. Ez egyaránt köszönhető az új technológiának, és a strukturális változásoknak. Ugyancsak megfigyelhető, hogy nem csak az ágazati szerkezetben, hanem a tevékenységek terén is folyamatos struktúraváltás zajlik. A fejlődés során az alacsonyabb hozzáadott értékű tevékenységek fokozatosan kiszorulnak, s egyre inkább előtérbe kerülnek a nagyobb fajlagos nyereséget eredményező, a helyi tudást, humántőkét jobban kihasználó iparágak, tevékenységek. Ez általában a modern, high-tech és medium-tech ágazatok térfeléhez vezet (pl. gyógyszeripar, elektronika, járműipar).

2.3.2. Infokommunikációs technológiák fejlődése – Az „új gazdaság” térhódítása

Mind a globalizáció, mind a delokalizáció kiterjedésében meghatározó szerepet játszik az *infokommunikációs technológiák* radikális fejlődése és költségeinek csökkenése, mely egyaránt jelentkezik az áruk, az emberek, az információ és a tőke áramlás esetében. A kommunikáció fejlődése alapvetően módosítja a világ egyes részei között a tér-idő kapcsolatokat (Bernek 1999).

Az informatikai infrastruktúra fejlődése (számítógépes hálózatok, standardizálás, szabványosítás) teszi lehetővé, hogy a világ távoli pontjain lévő egységek közötti kommunikáció és munkamegosztás egyre gördülékenyebbé váljon. Az IKT-val párhuzamosan a közlekedési költségek csökkenése, a javuló infrastrukturális helyzet szintén hozzájárul a gazdaság dinamizálásához, a modern munkaszervezési eljárások, technológiák terjedéséhez, s a gazdaság térbeli átrendeződéséhez. A posztfordi gazdaságot jellemző rugalmas munkaszervezés, a just-in-time rendszer elterjedése nagymértékben köszönhető a javuló közlekedési és kommunikációs feltételeknek. Mindezek a vállalati szervezet átalakulását, rugalmasságát is eredményezik, s ma már a vállalatban belüli *globális szintű munkamegosztás egyik legfontosabb feltételét jelentik*.

Az információs technológiai forradalom egyes vélemények szerint új Kondratyev-ciklust indított el a gazdaságban (Verspagen 2000), műszaki-technológiai paradigmaváltás zajlik, ahol a legfőbb erőforrássá a tudás és az információ vált. Új termékek, technológiák jelennek meg, mely új iparágak előretörését eredményezi. Az információs technológia gazdasági szerepének növekedésével „új gazdaság” jön létre, melyben a fejlettségi különbségeket nagymértékben

¹⁶ Magyarország például 1995-2003 között több mint kétszeresére növelte a világ ipari termeléséből származó részarányát.

meghatározza az informatikai infrastruktúra kiépítettsége és fejlettsége. A beruházók negligálják a rosszul elérhető térségeket, mely az infokommunikációs és közlekedési infrastruktúra szempontjából árnyék-helyzetben lévő településekre egyaránt vonatkozik. Az „új gazdaság” közgazdasági értelemben is új kezdetet jelent, mert ebben nem, vagy csak korlátozottan érvényesülnek a gazdaság egyes megszokott működési törvényei (pl. a csökkenő hozadék elve), és a tranzakciós költségek szintje is minimálisra csökkent (Szalavetz 2002, Török 2004). Az „új gazdaságban” számos olyan új szolgáltatás jön létre, melyek korábban egyáltalán nem léteztek.

Az „új gazdaság” időszakát a kilencvenes évek közepétől számítják, amikor a termelékenység-növekedés látványosan felgyorsult, az internet rendkívül gyorsan terjedt, az infokommunikációs beruházások igen magas szintre emelkedtek, miközben a berendezések ára meredeken zuhant, mely hozzájárult az egyre szélesebb körű elterjedésükhöz. Az „új gazdaság” egyik legfontosabb jellemzője a *gyors termelékenység-növekedés*. Ez azonban nem csak az IKT ágazataiban jelenik meg, hanem *szerűen a gazdaságban*. Az informatikai forradalom vívmányai más iparágakba is átgűrűznek, mellyel a „régibb gazdaság” versenyképességét és termelékenységét is javítják.

Az „új gazdaság” másik jellemzője a technológiai és termék-életciklusok lerövidülése, mely folyamatos és dinamikus fejlesztésre kényszeríti a szereplőket. Emiatt a K+F kapacitásokat állandóan bővíteni kell, mely hozzájárul a K+F tevékenység globalizálódásához is. Az „új gazdaság” ágazataiban a TNC-k meghatározó szerepre tesznek szert, egyes vállalatoknál jelentős tőke- és tudáskoncentráció jön létre. Egyes szegmensekben csupán néhány cég határozza meg a világpiacot (pl. a Microsoft, a Google kvázi-monopóliuma), melyek leányvállalataikkal behálózják az egész világot. Egy-egy terméktípus termelése világszerte négy-öt telephelyre korlátozódik, s az életciklusban előrehaladva földrajzilag elmozdul. A csúcstechnológiai világtermelésben a periférián fekvő országokban a centrumországok technológiai szintje jelenik meg (Szalavetz 2002).

Az „új gazdaság” technológiaintenzív ágazatai fontos szerepre tettek szert az ipari országokban. A hagyományos centrum-országok (USA, Japán, Nagy-Britannia stb.) kivételében ezek az ágazatok jelentős (20-40%-os) szerepet töltenek be. A kilencvenes évek közepétől azok az országok, ahol a gazdaságon/feldolgozóiparon belül az „új gazdaság” kiemelt iparágai (elsősorban az információs gazdaság) meghatározóvá váltak, látványos fejlődésnek indultak. Az informatikai feldolgozóiparra specializálódó, jelentős működő tőkét fogadó országok gazdasági teljesítménye és szerkezeti átalakulása számottevő. Írországban és Finnországban a high-tech termékek aránya meghatározóvá vált az export és a gazdaság növekedésében. Magyarországon az „új gazdaság” iparágai szintén fontos súlyt értek el mind a termelésben, mind a kivitelben

(az „új gazdaság” meghatározó szektorai közé tartozó elektronikai ipar az ipari termelés 28,3%-át, az ipari export 42,5%-át adta 2005-ben).

2.3.3. Vállalatok szervezeti átalakulása és hálózatosodás

A posztfordi gazdaságban átalakult a vállalati szervezeti rendszer, és megváltozott a vállalatok közötti térkapcsolatok struktúrája, mely a korábbi térbeli koncentrációk, agglomerációk szerkezetében is változást indukált, tehát átalakulást eredményezett az ipar mikro- és makro térstruktúrájában (Porter 1990, Allen 1992). A korábbi centralizált, monolitikus nagyvállalati struktúrát, a hagyományos szervezeti hierarchiákat egy rugalmas, bonyolult vállalati kapcsolatokon alapuló hálózati rendszer kezdte felváltani, mely a vállalatok között is újszerű kapcsolatot alakított ki (Kocsis–Szabó 2000). A nagyvállalatok tevékenysége horizontálisan és vertikálisan is szűkült, bizonyos tevékenységeket és termékeket már nem a nagyvállalati keretek között végeznek ill. állítanak elő, hanem egyre fontosabb szerepet kap a vállalat körül létrejött, specializált cégekből felépülő beszállítói hálózat. A hálózatosodás, a vállalati hálózatok elterjedése az egyik legfontosabb szervezeti innovációnak számít. Különbséget kell azonban tenni a belső és külső hálózatok között. A belső hálózat a TNC-ken belül az anya- és a külföldi piacokon tevékenykedő leányvállalatok közötti együttműködés alapja. A külső hálózatok az önálló szervezetek közötti kapcsolatokat, a köztük létrejött folyamatos együttműködések rendszerét jelenti. A hálózatok legfőbb jellegzetessége a több vállalatot átfogó tartós együttműködés, a vállalatok közötti bonyolult és gyakori interakciók, és az ezekre épülő hosszú távú közös érdekek. Az együttműködések erősítésével a hálózat tagjai jobban képesek a szinergikus hatások kiaknázására, mely javuló versenyképességet, növekvő termelékenységet eredményez, s ösztönzően hat az innovációs kapacitások növelésében is.

A delokalizációs tevékenység kiterjedése szorosan kapcsolódik a vállalatok szervezeti átalakulásához. Az utóbbi évtizedekben a világpiaci versenyképesség feltétele a nemzetközileg integrált termelési (és K+F) hálózat létrejötte. A vállalati átszervezések, összeolvadások és a hálózatosodás egyaránt a delokalizáció kísérőjelenségei. A fejlett országokban a delokalizáció nagy része összekapcsolódik a vállalati szerkezetváltással.

A vállalati stratégiában a versenyképesség növelése elsődrendű. A versenyképesség javításában számos tényező játszik szerepet, azonban az elmúlt időszakban némely versenylőnyt eredményező faktor szerepe még inkább felértékelődött (Artner 1995, Hoványi 1999). Ezek közül is kiemelkedik a *költségelőny*, mely előidézi a vállalatok migrációját, mivel a költségsökkentés egyik legfontosabb eszköze a delokalizáció. A delokalizáció és az outsourcing a transznacionális vállalati keretek között lényegében az új piaci kihívásokra adott

rugalmas átalakulás szervezeti válasza. A versenyképességben fontos szerepet kap az *innovációs előny* is, mely nem csak egy új termék vagy technológia létrehozását jelenti, hanem megköveteli, hogy a vállalat mindegyik szervezeti egysége saját tevékenységének fejlesztésével erősítse az innovációt. Az egyre nagyobb ráfordítást igénylő K+F miatt a *nagyságrendi előny* is hozzájárul a versenyképesség javulásához, mely a tökekkoncentráció növekedését eredményezi.¹⁷ Ugyancsak fontos tényező a *méretgazdaságosság*, melyet ma már globális szinten kell értelmezni: a hatalmas gyártókapacitások révén nem csak a fajlagos költségek csökkennek, hanem a világgpiaci részesedés is nő(het). A vállalatok részéről nagy jelentőségűvé válik a regionális diverzifikáció, mely révén új piacok, új tényezők, új tevékenységek jelennek meg a vállalati stratégiában, mely ugyanakkor a korábbi piacok, tevékenységek megtartását és fejlődését is segíti. Mindez a vállalati stratégiában a tevékenységek terén profiltisztítást (elsősorban outsourcing révén), földrajzilag pedig dekoncentrációt (delokalizáció és expanzió révén) eredményez. A delokalizáció fontos eszköz adott cég versenyképesség-javításához, sőt gyakran a termelés munkaintenzív szakaszainak olcsó bérű országokba történő áttelepülése nemcsak a vállalati egész, hanem a helyben maradó rész versenyképességét is növeli (javítva annak hatékonyságát a hozzáadott-értéktermeléshez viszonyítva) (Neumann 1997). A delokalizáció tehát a vállalati strukturális változások fontos elemeként jelenik meg.

A TNC-k a termelést és a beruházásokat a különböző leányvállalataik között világsszinten tudják mozgatni, s globális termelési hálózatot (*global production network*) alakítanak ki (Coe et al. 2004). A globális termelés-elosztást alapvetően a helyi feltételek és a vállalati szervezeti struktúra határozza meg. Lényegében egy többtelephelyes nagyvállalat szervezeti átalakítása történik – globális szinten. Ez a szervezeti átalakulástól annyival jelent különbséget, hogy új külföldi telephely(ek) létesítése kiszélesíti a vállalat piaci és menedzsment lehetőségeit is. A tevékenységek mobilitása növekszik, a hálózaton belül a termelés, szolgáltatás rugalmasan mozgatható, áthelyezhető.

A delokalizáció már a Vernon-féle termék-életciklus¹⁸ elméletben megfogalmazódott (Vernon 1966). Az életciklusban előrehaladva a költségminimalizálás egyre meghatározóbbá válik, s a versenyelőny egyre inkább az árra helyeződik, mely földrajzi következményekkel is jár. Az elmúlt években a delokalizáció egyre jobban kiterjed, s már olyan tevékenységeket is

¹⁷ Ez nemcsak az anyavállalatok esetén jellemző, hanem az egyre inkább transznacionalizálódó beszállítóknál is. Az IKT-szektorban az ún. eredeti berendezésgyártók (original equipment manufacturers, OEM) vertikális specializációja megnövekedett, s a termelésnek egyre nagyobb hányadát ún. szerződéses gyártókhoz (contract manufacturers) helyezik ki. Egy idő után azonban a fragmentált gyártási tevékenységet a szerződéses gyártók saját vállalati kereteik között újra kezdik integrálni, s létrejönnek az ún. elektronikai ipari szolgáltatók (electronics manufacturing services providers, EMSP), mint pl. a Flextronics vagy a Jabil Circuit.

¹⁸ Vernon életciklus elmélete szerint minden terméknek van egy életpályája az innovációtól a növekvő, majd tömegtermelésen keresztül az elavulásig, s az egyes szakaszok más-más tényezőfeltételek mellett működnek optimálisan – mely területi elmozdulást is eredményez.

érint, ahol korábban ez kevésbé volt jellemző: már nem csak a visszaeső és elavuló szakaszban válik jellemzővé az adott termék költségminimalizált előállítása, hanem a növekvő és érett szakaszba is bekapcsolódnak azok a térségek, ahová korábban e tevékenységek, e fázisban még nem települtek ki. Sőt, a kutatás-fejlesztési szakasz egyre jelentősebb része dekoncentráldódik, némely esetben delokalizálódik. A vernoni modell szerint egy vállalat egy idő után befejezi bizonyos termék, alkatrész gyártását az adott országban, s azt egy másik országból szerzi be: delokalizáció esetén saját leányvállalatától, egyébként (pl. outsourcing esetén) más cégektől. Ez a fejlett és a fejlődő országok között nemzetközi munkamegosztásban is jelentkezik.

A TNC-k vertikális és horizontális, azaz szervezeti és térkapcsolati rendszerének átalakulása felerősíti a nemzetközi kereskedelem jelentőségét. Az egyes munkafolyamatok térbeli elkülönülése miatt megnövekvő intermedier áramlások miatt a vállalaton belüli (*intra-firm*) és az iparágon belüli (*intra-industry*) kereskedelem meghatározóvá válik (Krugman 1991). Mindkét kereskedelmi forma fokozódik a fejlett és a fejlődő ill. felzárkózó országok között. Az iparágon belüli kereskedelem pozitívan korrelál a gazdaság fejlettségi szintjével, a piac méretével, negatívan pedig az egymás közötti távolsággal és a kereskedelmi akadályok (vámok) nagyságával (Éltető 2000). Egy ország világgazdasági integrációja annál mélyebb, minél inkább intraindusztériális jellegű az adott ország kereskedelme, s annál kedvezőbb az ország számára, minél magasabb minőségi színvonalú termékekkel tud bekapcsolódni az iparágon belüli vertikális kereskedelembe. Ez nagymértékben meghatározza a további delokalizációs döntések minőségét és dinamikáját is.

A hálózatosodás a földrajzi térben is leképződik: a vállalati kapcsolatok dinamizálódása *növeli a gazdaság területi koncentrációját*. Magyarországon az ezredforduló után megjelenő külföldi vállalkozások telephelyválasztásában egyre fontosabb szerepet játszanak az agglomerációs hatások. A delokalizáció középpontjában már gyakran a pozitív externáliák agglomerálódása, mint a fogadó térség egyik fő attraktivitása áll. A gazdasági szereplők térbeli közelségének előnyei (méretgazdaságosság, növekvő skálahozadék, hatékonyabb információ- és tudásáramlás stb.), az így megvalósuló együttműködések jelentőségének felismerése korántsem új jelenség (Marshall 1920). Az elmúlt néhány évtized gazdasági folyamatai, a globalizáció, a termelés és a kereskedelem átalakulása azonban újra felértékelte a térbeli koncentrációk gazdasági jelentőségét (Krugman 1991, Lengyel–Rechnitzer 2004), és egyben ráirányították a figyelmet a jelenség mögött meghúzódó okok és összefüggések alaposabb megismerésére (Dusek 1999, Grosz 2005, Lengyel I. 2000, Porter 1998, Zeitlin 1994).

A hasonló és egymáshoz kapcsolódó vállalkozások földrajzi koncentrációja nagyméretű piacot hoz létre, amely a speciális munkaerőpiac létrejöttének feltételeit is megteremti. Ennek

részeként sajátos oktatási és képzési intézmények jönnek létre, melyek biztosítják az ipari körzet számára a képzett munkaerőt. A térbeli koncentráció egyik legfontosabb előnye, hogy a kialakuló nagyméretű munkaerőpiacon a munkaerő mobilitása révén az egyes vállalkozások, illetve más intézmények között élénk és intenzív technológiai és tudástranszfer valósulhat meg. Az ipari körzetekben a földrajzi közelségből fakadóan a rejtett tudás képződése, ennek áramlása, az adott iparághoz kapcsolódó technológiai tudás „túlsordulása”¹⁹ is jellemző. Az agglomerációkban hatékonyabban terjednek az információk, a sikeres üzleti gyakorlatok és tapasztalatok, s megfigyelhető az innováció és a kutatás-fejlesztés intézményeinek koncentrálódása (Lengyel I. 2001). Mindezek az előnyök vonzónak teszik az agglomerálódó térségeket a telephelyválasztásban, e környezet különösen a beszállítók letelepedését ösztönzi.

Az iparági körzetekben lehetővé válik a vállalkozások fő profiljához nem tartozó tevékenységek kiszervezése (*outsourcing*), majd ezeknek a helyi piacról való „beszerzése”. Ennek köszönhetően a meghatározó nagyvállalatokhoz számos helyi KKV kapcsolódhat, vagy akár ezek maguk is létrehozhatnak önállóan működő hálózatokat, amelyek alapját a hatékonyan működő munkamegosztás jelenti. (Grosz 2005)

A térbeli közelség az alapja a klaszternek, ami az egymással kapcsolatban lévő, egymáshoz közel fekvő *vállalatok és a hozzájuk kapcsolódó intézmények csoportjaként* definiálható, melyek kritikus tömegben vannak jelen, egymáshoz kapcsolódó vagy egymást kiegészítő termékeket állítanak elő, egymással együttműködnek, de egyben versenytársai is egymásnak (Porter 1990). A Porter-i modell a beszállítói kapcsolatokból indul ki, mely szerint a TNC-k és a körükj szerveződő vállalatok között alakulnak ki ilyen klaszterek. E regionális klaszterek egy adott ipágban versenyző és együttműködő, kapcsolódó és támogató ipágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális (háttér)intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációja (Porter 1996). A klaszter fókuszában az *értéklánc* koncepciója áll, azaz egy vállalat sikerességét alapvetően az határozza meg, milyen módon képes menedzselni a teljes termelési folyamatot a tervezéstől az értékesítésig. Mivel ezek szükségszerűen igénylik a más vállalatokkal, intézményekkel való kapcsolatokat, így a földrajzi elhelyezkedés különösen fontos szereppel bír, sőt a beszállítói kapcsolatok fontossága a vertikális dezintegráció elmúlt néhány évtizedben tapasztalt növekedésével egyre inkább felértékelődik (Ekholm 1998).

A növekvő tőkeáramlások következtében a hálózatosodás lokális és globális szinten egyaránt működik (Castells 1996). A külföldi cégek telephelyválasztása sem csak egyedi döntést jelent, mivel egy beruházás újabb és újabb beszállítók megjelenését vonja maga után,

¹⁹ túlsordulás (spillover) A tudásnak az a tulajdonsága, ahogy valamilyen formában szétterjed a környezetében. Ez jobban érvényesül helyileg, mint globálisan.

miközben más helyi vállalatokkal is szélesednek a kooperációs kapcsolatok. A hálózatos együttműködés, a klaszterekbe való rendeződés az innovatív és versenyképes KKV-k teljesítményét is ösztönzi, s lehetővé teszi számukra a globális piacokon való megjelenést. A globális hálózatokba, a transznacionális munkamegosztásba integrálódó vállalkozások versenyképessége nő, míg a hálózatokba kapcsolódni képtelen cégek lemaradnak.

Az ipari körzeteknek számos típusa különböztethető meg²⁰ (Markusen 1999). A nyitott gazdaságú, felzárkózó országokban kiemelkedő szerep jut a *szatellit ipari körzeteknek*, melyek a TNC-k leányvállalatai körül alakulnak ki, központjuk a körzeten kívül esik, és a helyi gazdaságba történő organikus beágyazódottsága is alacsony fokú. A magyar gazdaságban megfigyelhető kezdetleges klaszteresedési folyamatok elsősorban e modell szerint mennek végbe. Más esetben a klaszter/ipari körzet organikus folyamatok eredményeként, alulról épül fel, elsősorban KKV-k közötti együttműködések eredményeként (tipikus nemzetközi példái az olaszországi ipari körzetek). Ez az agglomerálódással kezdődik, és a hálózatosodáson keresztül vezet a klaszterek kialakulásához. Ez – optimális esetben – egy hosszú, évekig, évtizedekig tartó folyamat, ahol az elemek összefüggnek és egymásra épülnek. A természetes módon, alulról szerveződően létrejövő (*bottom-up*) klaszterek mellett a terület- és gazdaságfejlesztési politika felülről induló (*top-down*) beavatkozása az 1990-es évektől a legtöbb országban a gazdaságpolitika fókuszába került. A hálózatosodási-klaszteresedési folyamat felülről induló felgyorsításának számos eszköze vált közismertté: például a beszállítás-alvállalkozás és a KKV-k támogatása, a KKV-k közötti kapcsolatok elősegítése, vagy a tudástranszfer intézményeinek létrehozása, sikeres működtetése.

Az egyes nemzetállamok gazdaságpolitikai intézkedésekkel igyekeznek segíteni a helyi vállalatok bekapcsolódását e vertikális jellegű beszállítói hálózatokba, valamint erősíteni a helyi vállalatok közötti horizontális jellegű interakciókat és együttműködési készséget. Ugyanakkor a helyi gazdaságpolitika lehetőségei korlátok közé vannak szorítva, különösen a külföldi cégek esetében. A TNC-k leányvállalatai maguk is erős függésben vannak, a döntések a határon túl születnek, melyre a nemzeti befolyás minimális. S önmagában az állami, felülről érkező támogatás nem elég, hiszen bármilyen, hosszabb távon is életképes kezdeményezés csak a szereplők kölcsönös érdekeinek felismerésén keresztül valósulhat meg.

²⁰ Markusen az ipari körzeteknek négy ideáltípusát különíti el. A *Marshall-i ipari körzetet* elsősorban kisvállalatok közötti együttműködések alkotják. A „*kerékagy-küllő*” modell egy vagy néhány nagyvállalat és a hozzájuk kapcsolódó beszállító-alvállalkozó kisvállalatok kapcsolataiból alakul ki. Az *állami központú ipari körzetek* egy meghatározó állami szervezet (pl. katonai intézmény, kutatóintézet, állami vállalat) jelenlétére épülnek. A *szatellit ipari körzet* a TNC leányvállalatai körül formálódik.

2.4. A delokalizáció következményei

A delokalizáció a nyugat-európai szakirodalomban, a sajtócikkekben és politikai állásfoglalásokban általában negatív tartalmú jelenséggént tűnik fel, mivel jellemzően elköltözést jelent. A fejlett gazdaságokban gyakran a nemzeti termelési rendszer meggyengülésének jeleként értelmezik, mely munkahelyek megszűnésével, a termelési érték csökkenésével jár. A delokalizáció célszágában ezzel szemben a munkahelyteremtés, a gazdasági dinamika, az új beruházások és a technológiai modernizáció hordozójaként tekintenek a folyamatra. A delokalizációnak komoly gazdasági hatása van, mind a fogadó, mind a küldő ország gazdaságára, s a közöttük lévő interakciók nagyságára is. Ezek a hatások mindkét oldal számára egyaránt tartalmaznak pozitívumokat és negatívumokat.

A termelésáthelyezés tökéáthelyezéssel jár, csökkentheti az export, s növelheti az import volumenét, hiszen az adott termék piaca megmarad, csak az árut reimport keretében kell visszavinni (ugyanakkor a köztes termékek kereskedelmét [importját] is növeli). Tehát a delokalizáció mind a KMT-áramlást, mind a nemzetközi kereskedelmet katalizálja. Ugyancsak befolyásolja a beszállítók tevékenységét, mivel az itt maradó beszállítók számos esetben erősen függő viszonyban álltak az adott céggel, s annak kivonulása az ő piacuk jelentős részének elvesztését jelenti (negatív spillover-hatások). A delokalizáció minden esetben szorosan kapcsolódik a strukturális átalakuláshoz. Egyrészt maga is generálja azt, másrészt a gazdaság szerkezeti változásai a vállalatok döntéseit alapvetően befolyásolják.

A delokalizációs tevékenység következményei közül a legszembetűnőbb és legérzékenyebb területnek kétségtelenül a foglalkoztatási hatások tekinthetők. A küldő országban a munkanélküliség és a jövedelmek alakulása szempontjából a delokalizáció negatív jelenséggént tűnik fel. Sok esetben megfigyelhető, hogy az új telephelyet választó iparvállalatokat beszállítóik és a szolgáltató vállalatok is követik. Ez lokális/regionális szinten súlyos strukturális konfliktushelyzethez vezethet, mivel egy, a térséghez szorosan kapcsolódó vállalat elköltözése a helyi gazdaság más szereplőire is kihat.

Makroszinten *a delokalizáció az anyaországban sem jár egyértelműen negatív következményekkel*, bár a pozitív hatások időben később és diffúzabb formában jelentkeznek. Nyereséggént jelentkezik az alacsonyabb árszint²¹ (mely nagyobb vásárlóerőt és fogyasztást eredményez), a javuló vállalati versenyképesség és termelékenység, a repatriált jövedelem,

²¹ A vezető számítógépgyártó vállalatok (IBM, Intel, Dell) tudatosan delokalizálják a legkisebb haszonnal járó tevékenységet, így dinamizálva a céget, mely folyamatos megújuláson, szerkezetváltáson megy keresztül (Galgoczy 2006). A vállalati nyereség azonban nemzetgazdasági haszonnal is jár. Az 1990-es években az Egyesült Államok gazdasági fejlődését és termelékenységének növekedését nagymértékben katalizálta a delokalizált, majd reimportált informatikai termékek csökkenő ára, mely ösztönözte azok gyorsabb terjedését is.

illetve az ebből finanszírozható pótlólagos munkahelyteremtés és jövedelemtöbblet is. A vállalati versenyképesség javulása megmutatkozik a piaci részesedés, a profit vagy a tőkeállomány növekedésében. Összességében a delokalizáció a gazdaságot a magasabb hozzáadott értéket produkáló termelés és szolgáltatás felé mozdítja (Galgoczi 2006, Gaffard–Quéré 2005, Hunya–Sass 2006). Számítások szerint az EU régi tagállamaiban a delokalizáció miatt a GDP kissé ugyan visszaesik, de ezt részben kompenzálja a növekvő nyereséesség, melynek köszönhetően a jövedelmi szint összességében tovább növekszik (Alho et al. 2005). A fejlett országok a kereskedelem liberalizálásával eleve javították exportteljesítményüket, mely pozitív foglalkoztatási hatással járt, s a delokalizáció okozta munkahely-vesztések csupán ennek a korábbi foglalkoztatás-bővítésnek a redukálódását eredményezték (Fazekas et al. 1999). A fejlett országok többségében az ipar a foglalkoztatásban veszít a súlyából. Főképpen a technológiai fejlődésnek köszönhetően csökken a munkaerőigénye, ugyanakkor a képzett munkaerő iránti kereslete növekszik. Ez a delokalizáció által leginkább érintett ágazatok esetében még hangsúlyosabban jelentkezik, sőt e szektorokban az OECD vizsgálata szerint a képzett munkaerőt igénylő munkahelyek száma összességében alig csökken (OECD 2007).

A delokalizáció egyre elterjedtebb stratégiai eszköznek számít, bár jelentős különbségek vannak a különböző országok között. A *McKinsey Global Institute* (2005) tanulmánya szerint az európai cégek kevésbé használták, s kisebb hasznot húztak a delokalizációs stratégiák alkalmazásából, mint az amerikai vállalatok. Az európai országokban is különböznek a vállalati stratégiák, a német és a francia cégek között is különbségek adódnak, mely KKE esetében is látványosan jelentkezik.

Németország az egyetlen olyan jelentős nyugat-európai ország, amely kereskedelmi deficittel rendelkezik a KKE-országok felé. KKE elsősorban a német gazdaság hinterlandja, s a németországi delokalizáció fő térsége. A német befektetések sokkal inkább vertikális jellegűek, mint a más országokból (pl. Franciaország, Belgium) érkezők. E térségben a német cégek nemcsak az alacsony képzettséget igénylő tevékenységekkel, hanem egyre nagyobb arányban a kvalifikált munkaerőt igénylőkkel (pl. K+F) is jelen vannak. A német cégek globális versenyképességéhez nagymértékben hozzájárul az intenzív nemzetközi munkamegosztás (kereskedelem és KMT), bár ennek az anyaországban tartós negatív munkaerőpiaci hatásai vannak (Gourmelen et al. 2004, Sachwald 2006)

A fogadó országban elsősorban a pozitív hatások jelentkeznek: a delokalizációs tevékenységnek köszönhetően jelentősen növekedhet a foglalkoztatottság, a termelékenység, az export- és adóbevételek, s új technológiák terjedhetnek el (Hunya–Sass 2006). A delokalizáció erősíti a gazdasági növekedést, s – mivel a fogadó országokban jellemzően magasabb a profitráta – a beruházási hajlandóság is nő, mely ösztönözheti a nyereség helyi visszaforgatását is. A delokalizáció hozzájárul a fogadó országokban zajló újraiparosodási folyamat kiteljesedéséhez (Gabrish 1996). Egyes számítások szerint a KKE-ba történő delokalizáció egy százalékos növekedése, a foglalkoztatási struktúrában is elmozdulást jelez: 0,1%-kal javul a magasan kép-

zett munkaerő aránya, s ez összességében a munkaerő-szerkezet változásban bekövetkező eltolódás kb. negyedét jelenti (Egger–Egger 2000).

Ám a delokalizáció a fogadó ország gazdaságában sem eredményez kizárólag pozitív hatásokat. A helyi cégek pozícióit alaposan megváltoztatja az újonnan megjelenő, túlkeelés konkurencia, mely a versenyképtelen cégek összeomlását, s gyakran a duális gazdaság kialakulását eredményezi. A delokalizáció jelentős hatással van a fogadó ország munkaerőpiacára is, egy külföldi vállalat mozgása indirekt módon befolyásolja más cégek foglalkoztatását: egyes esetekben üzleti lehetőséget teremt, mely növekedést indukálhat a helyi cégeknél, máskor versenyt generál, melynek vesztesei is lehetnek. Munkahelyek szűnhetnek meg, a helyi cégek az alacsony hozzáadott értékű termékekre specializálódnak, s a túlélésért defenzív adaptációs stratégiát folytatnak (Weltered et al. 2007). Felvetődik a kérdés, hogy a delokalizáció révén megjelenő új munkahelyek hosszabb távon valóban a helyes irányba mozdítják-e a gazdaságot, s a delokalizáció valóban tartós gazdasági fejlődést eredményez-e? A delokalizált tevékenységek általában lassan integrálódnak a helyi gazdasági struktúrába, s az üzleti környezet (pl. termelési költségek, a piacbővülés dinamikája stb.) megváltozásával e vállalatok további mozgásának kockázata is növekszik. Magyarország például a delokalizációs tevékenység nyertesei közé tartozik, de az ezredforduló óta bizonyos területeken a termelésáthelyezés Magyarországról is megindult.

2.5. A delokalizáció és az ipar

A delokalizáció legnagyobb része az ipari tevékenységhez kötődik. Hagyományosan a munka-, s kevésbé technológiaintenzív tevékenységek tartoznak a delokalizált aktivitások közé, de ma már szerepet kapnak a magasabb technológia-tartalmú, ill. képzettebb munkaerőigényű, magasabb hozzáadott-értékű termelési fázisok és szektorok is (Pennings–Sleuwaegen 2000, OECD 2007). A delokalizáció gyakorlatilag a legtöbb szektort érinti, de egyes ágazatokban relatíve nagyobb szerepet játszik. Az EU-ban a felmérések szerint az ezredforduló óta elsősorban az IKT-szektor, az elektronikai, az autó-, a háztartási készülékgyártó, a fém-, textil-, élelmiszer- és a vegyipar a delokalizáció által leginkább érintett ágazat (EGSzB 2005). Különösen azon tevékenységek körében jelentős a termelés egyik országból a másikba történő áthelyezése, ahol a termelési lánc egyes szakaszai jól elkülönülnek egymástól.

A különböző ágazatokban a termelés-(és szolgáltatás)-áthelyezésben nem ugyanazok a motivációk hajtják a vállalatokat, vállalati hálózatokat, s más szervezeti struktúrák jellemzőek. Gereffi (1999) két hálózati formát különböztet meg (2. táblázat):

2. táblázat: Hálózati formák jellemzői

	Vásárló-vezérelt hálózat	Termelés-vezérelt hálózat
Kulcskompetenciák	Design, márká, marketing	K+F, termelés
Tőke és technológiaintenzitás	Alacsony	Magas
Munkaerő jellemzői	Betanított, alacsony bérű	Képzett, magasabb bérű
Beszállítók teljesítménye	Késztermék	Alkatrész
Szerződéses gyártás, outsourcing szerepe	Fontos	Kevésbé fontos, de növekvő
Jellemző termékek	Nem-tartós fogyasztási cikkek	Tartós fogyasztási cikkek, intermedier termékek
Tipikus iparágak	Ruha- és cipőipar, bútór- és játékgyártás	Autóipar, IKT, repülőgép-és űrpar
Jellemző tulajdonforma	Helyi cégek	TNC
Jellemző struktúra	Horizontális	Vertikális

Forrás: Gereffi 1999

Az ún vásárlóvezérelt hálózatok (*buyer-driven network*) az alacsony hozzáadott-értékű, munkaintenzív termelésre jellemzőek, valamint a kereskedelmi cégekre. E tevékenységeket befolyásolja leginkább a munkaerő-költség. Ezeket a vállalati hálózatokat az olcsó munkaerő utáni globális hajtsza hajtja: a munkabérek növekedése maga után vonhatja a tevékenység más, olcsóbb bérszínvonalú térségbe való költözését²². Sok esetben inkább a bér munka-tevékenység jellemző, mely a legmobilabb tevékenységnek tekinthető, s KMT-áramlás sem mindig kíséri. A TNC-k bér munkadíj fejében helyi cégekkel végeztetik a termelést (pl. Benetton, Adidas), s a vállalat szervezeti keretei között gyakran csak a legfontosabb kulcskompetenciákat tartják meg. Azaz ezt a hálózati formát bizonyos tevékenységek (pl. a termelés nagy részének) kiszervezése, a vállalaton kívülre helyezése jellemzi, mely e tevékenységek nagyobb mobilitását is eredményezi. Bizonyos elektronikai tevékenységek terén is ezek a tendenciák jellemzőek.

Ezzel szemben az ún. termelés-vezérelt hálózatok (*production-driven network*) a nemzetközi munkamegosztás összetettebb formáján alapulnak. Ilyen tevékenységek közé a tőkeintenzívebb és a képzettebb munkaerőt igénylő tevékenységek tartoznak, mint az autóipar vagy az IKT-szektor. E körben a KMT beruházások igen jelentős szerepet töltenek be. A munkaerő ára e körben is lényeges, de nem kizárólagos, mint az előbbi esetben. A TNC-k számára fontos az új gyártóhelyek létesítése, új erőforrások és piacok megszerzése, melyre a hálózat horizontális kiterjesztése megfelelő stratégia lehet.

A delokalizáció eredményeként a gazdaság ágazati szerkezete átalakul. A fejlett országokban a foglalkoztatási struktúrában az átrétegződés fokozódik, a munkahelyek egyre nagyobb hányada tolódik az ipar felől a szolgáltatások irányába. A küldő országokban a tercierizálódás mellett az ágazati struktúrában a tőkeintenzív high-tech iparágak (gyógyszeripar, repülőgép-

²² Ezt mutatja KKE térszerzése a textiliparban az ezredforduló után. 2003-ra az ipari exportban jelentősen visszaesett a textiltermékek részesedése a KKE országok nagy részében: Magyarországon 2003-ban 80%-kal, Csehországban 75%-kal, Lengyelországban 73%-kal volt kevesebb az 1992-es szinthez képest (*Broadman* 2005).

ipar, űripár stb.) arányának növekedése is összefügg a delokalizációval, hiszen e jelenség legerőteljesebben a low-tech ágazatokat ill. tevékenységet érinti.

Ugyanakkor a *fogadó országokban*, így a kelet-közép-európai országokban is számottevő struktúráváltás zajlott le a delokalizáció eredményeként. A delokalizáció éppen azokat az ágazatokat érintette, melyek korábban kisebb jelentőséget tölthettek be ezen országokban, különösen a medium- és high-tech tevékenységek terén. Ugyan ezen ágazatokban főként az alacsonyabb hozzáadott-értékű tevékenységek jelentek meg, s a delokalizáció kevésbé érintette a magasabb hozzáadott-értékű folyamatokat, de összességében számottevő technológiai fejlődést eredményezett. Finnország után Magyarországon nőtt legnagyobb mértékben a high-tech ágazatok súlya az ipari exportban, s a medium-tech ágazatok szerepe hazánk mellett Csehországban és Szlovákiában is nagymértékben növekedett. Éppen ez a strukturális átalakulás volt a leglátványosabb jegye a KKE országok gazdasági fejlődésének, melyben a delokalizáció meghatározó szerepet kapott.

A delokalizációs tevékenység lényegében *dezindusztrializációt és (re)indusztrializációt* köt össze (Kiss É. 2006). Azokban a térségekben, ahol lejátszódik az ipari delokalizáció, tulajdonképpen az ipar bizonyos fokú térszerte történik: ipari munkahelyek szűnnek meg, csökken az ipari termelési érték, mely, ha szélesebb vállalati körre, például lokális, regionális vállalati hálózatokra ill. vertikumokra terjed ki, akkor térségi depressziót is eredményezhet. Ez különösen a bizonyos tevékenységekre specializálódott régiókban hordoz veszélyeket. A delokalizáció és a dezindusztrializáció összekapcsolódása elsősorban a fejlett nyugat-európai és amerikai térségekre jellemző, de közepesen fejlett országokban is lezajlanak hasonló folyamatok (pl. Magyarországon Bonyhád térsége). A delokalizáció itt nem csak munkahelyvesztéseket jelent, többek között a felhalmozott (ágazatspecifikus) tudás is elvész.

A delokalizáció célterületén ellenben iparosodási fázis zajlik, mely jellemzően széles vállalati körre terjed ki. A delokalizáció ilyen hagyományos területének tekinthetők az újonnan iparosodó délkelet-ázsiai országok. Az 1990-es évektől a kelet-közép-európai országok is a delokalizáció célterületeivé váltak, s nagyban hozzájárultak ezen országok gazdasági struktúráváltásához és dinamikájához. Ezekben az országokban az újraiparosodás vált a gazdasági növekedés motorjává, melyben a KMT-befektetések, azon belül pedig egyre növekvő arányban a delokalizált tevékenységek játszottak meghatározó szerepet.

A delokalizáció és az outsourcing nem csak az ipart érinti, sőt a *tercier szektoron belül* is egyre nagyobb méreteket ölt (informatikai, back-office, K+F szolgáltatások stb.). A szolgáltatások terén a delokalizáció²³ később

²³ Az IKT és az üzleti szolgáltatások külföldre történő áthelyezésére ill. kiszervezésére jellemzően az offshoring és az offshore outsourcing kifejezéseket használja a szakirodalom (Hunya-Sass 2006). A szolgáltatások terén azonban a vállalati kiszervezés gyakoribb, mely nem jár KMT-áramlással (Rojec-Damian 2008)

indult el, de sokkal dinamikusabban növekszik. Míg korábban a fogyasztás helyétől nem lehetett elkülöníteni a szolgáltató-helyet, az infokommunikációs fejlődésnek köszönhetően ma már szétválhat, s egyre inkább szét is válik, mely az egyes szolgáltató tevékenységek terén globális átrendeződést von maga után.²⁴ (Munoz Guarasa 2006). Magyarország az ezredforduló után a szolgáltató tevékenységek terén is a delokalizáció célterületévé vált. Számos TNC hozott létre regionális szolgáltató-központot, mely globális vagy nagytérégi funkciókat lát el.²⁵

2.6. Delokalizáció és állami politika

A szakirodalomban a delokalizáció jellemzően, mint munkaerőpiaci kérdés jelenik meg. A delokalizációs döntés eredményeként az anyaországban a munkahelyek elvesztése miatt növekszik a munkanélküliség, mely az állam részéről fokozott figyelmet, s általában aktív beavatkozást von maga után. Az ezredforduló óta ez számos nyugat-európai országban megtörtént. Míg a korábbi évtizedekben a megszűnő ipari munkahelyeket a terciér szektor pótolni tudta, addig az ezredforduló után felerősödő delokalizáció időszakában kevésbé, mely több országban is a munkanélküliségi ráta ideiglenes növekedését eredményezte (pl. Franciaországban, Belgiumban).

A delokalizációs tevékenység jelentős *befolyást gyakorol a nemzeti és regionális gazdaságpolitikákra* is. Egyrészt, mint a delokalizációs tevékenység célterülete, az egyes országok/régiók igyekeznek olyan ágazati (befektetés-ösztönző, foglalkoztatási, oktatási, K+F stb.) és regionális politikát alkalmazni, mellyel bizonyos tevékenységeket képesek megnyerni. Ösztönzők és kedvezmények nyújtásával az állam rövid távú adóbevételéről lemond, hogy várhatóan hosszabb távú hasznot eredményező beruházások valósuljanak meg az ország területén. Másrészt, ahol a delokalizáció, mint potenciális veszélyforrás jelenik meg, általában növekszik a protekcionizmus, számos szabályozási eszközzel igyekeznek megtartani a helyi vállalatokat (pl. piacvédelem, állami támogatások, adósságrendezés, munkafeltételek megváltoztatása stb.). Ugyanakkor bizonyos tevékenységek (pl. környezetterhelő, értékes területeket elfoglaló) kitelepülését számos országban/településen támogatják. Például egyes vegyipari (pl. kokszyártás), környezetipari (pl. hulladék-újrahasznosítás) tevékenységek a fejlett országokból a fejlődő országokba vándorolnak, ipari tevékenységek kiköltöznek a városokból, a települések belső területeiről. A delokalizáció volumene az adott téregység gazdasági attraktivitásának fontos indikátora.

A delokalizációs döntések meghozatalában növekszik a *gazdaságpolitikai eszközök*, a befektetés-ösztönző rendszerek szerepe. A beruházásokért folyó globális versenyben az egyes

²⁴ Becslések szerint 2015-ig az Egyesült Államokból 3,4 millió, Európából 1,2 millió (kétharmadát Nagy-Britanniából) terciér szektorbeli munkahelyet telepítenek az alacsony jövedelmű országokba (Parker et al. 2004).

²⁵ Az amerikai Convergys 300 fős személyzeti tanácsadói szolgáltatásokat végző budapesti leányvállalata a cég európai fiáláléinak adminisztratív háttértevékenységét végzi. Az 1300 főt foglalkoztató ExxonMobil budapesti regionális szolgáltató-központja az anyavállalat számviteli és információtechnológiai kiszolgálását végzi. Hasonló globális szolgáltató-központok találhatók a terciér delokalizáció fő célországának számító Indiában, ahová számos TNC helyezte ki számviteli és adminisztrációs tevékenységét (pl. British Airways, Axa, Société Générale stb.)

országok, régiók különböző eszközökkel igyekeznek odavonzani a befektetőket (pl. Tajvanban nincs nyereség-adó, Magyarországon (2003-ig) és Thaiföldön a vámszabadterületi termelésben nem kellett vámot fizetni azon importtermékek után, melyek helyi átalakítás után exportra kerülnek, számos országban különleges gazdasági övezeteket alakítottak ki pl. Lengyelországban, Kínában stb.). Az ösztönzők éppen a nagyberuházások esetén váltak a legjelentősebbé, így a TNC-k telephelyválasztási stratégiájában fontos faktorként jelentenek. A delokalizáció következtében minden államban és régióban növekszik a specializáció. Míg a delokalizáció célpontjainak számító országokban az alacsonyabb hozzáadott-értékű tevékenységek válnak meghatározóvá, addig a fejlett országokban az állami (és európai uniós) támogatásokkal is ösztönzik a K+F- és tudás-intenzív ágazatok meglepedését (*Midelfart-Knarvik-Overman* 2002).

A közvetlen ösztönzők mellett az állam elsősorban az üzleti környezet javításában tud szerepet vállalni, különösen a humán tőke és az infrastruktúra-fejlesztések terén. E révén egy ország/régió/hely attraktivitása növelhető, mely erősen befolyásolhatja a vállalati döntéseket.

A növekvő vállalati mozgások a társadalmi szereplők figyelmét is felkeltik. A gazdaságpolitika mellett a *szakszervezetek* ereje és érdekérvényesítő-képessége is megnyilvánul a delokalizációs döntések véghezvitelére ill. következményeinek menedzselése során. A fejlett nyugat-európai országok erős szakszervezetei egyrészt hatékonyabban fel tudnak lépni a munkavállalók számára hátrányos vállalati lokalizációs döntések végrehajtása ellen²⁶, másrészt a munkahelyek csökkenésének társadalmi-gazdasági hatásainak kezelésében is nagyobb szerepet vállalnak, mint pl. a gyengébb pozíciókkal rendelkező kelet-közép-európai szakszervezetek.

A munkaerőpiaci kérdések más szempontból is az érdeklődés központjába kerültek, mely szintén meghatározó lehet a további delokalizációs elhatározásokban. Az Európai Unió kibővítésével felerősödött két, párhuzamosan zajló, de ellenirányú folyamat: a *delokalizáció és a migráció*. Míg a tőke és a termelés még a korábbi is meghaladó mértékben indult kelet felé, ugyanakkor a kelet-közép-európai, alacsonyabb bérű munkaerő is megindult azon országok felé, akik megnyitották munkaerőpiacukat (ún. szociális dömping). E két jelenség – bár eltérő súlyúak, de – mindkét térségben munkaerőpiaci nehézségeket indukált. Nyugat-Európában a delokalizáció révén növekvő munkanélküliség az új munkahelyek létesítésével sem csökkent, mivel ezeket már gyakran a vendégmunkások töltik be. KKE-ban a migráció egyes térségekben (pl. Lengyelország, Litvánia, Románia) hozzájárult a munkanélküliségi ráta redukálódásához, ugyanakkor bizonyos szakmákban, térségekben törekény munkaerőpiaci helyzet alakult ki: a fejlesztések munkaerő-igénye már gyakran nem áll helyben rendelkezésre, s e térségek a (külföldi ill. az ország elmaradott térségéből érkező) vendégmunkások felé még nem tudnak igazán attraktívak lenni.

²⁶ Például 2004-2005-ben a Siemens 10 ezer fős gazdasági tevékenységet kívánt Németországban leépíteni, s Magyarországra áttelepíteni, de a szakszervezetek megakadályozták.

2.7. A delokalizáció indikátorai

A delokalizáció zajos médiajelenléte miatt a politikai és társadalmi fórumokon a jelenség nagyon markánsan kap helyet, valódi mértékét, nagyságát azonban teljeskörű vállalati adatok hiányában (ld. módszertani fejezet) nem ismerjük. A jelenség mértéke ezért elsősorban makroszinten vizsgálható. Azonban azok a (foglalkoztatottsági, kereskedelmi, KMT stb.) mutatók, melyek legjobban jelzik a delokalizáció nagyságát, mind a küldő, mind a fogadó ország esetében csak bizonyos határok között alkalmazhatók, mivel abban más hatások is igen jelentős szerepet játszanak²⁷. A delokalizáció magas szintjét indikátorként elsősorban az iparágon belüli jelentős kereskedelem, a külföldi működőtőke kimagasló aránya és az ipari export volumene jelzi.

2.7.1. Ipari foglalkoztatottak számának változása

A delokalizáció a küldő országokban jellemzően a foglalkoztatás terén kerül az érdeklődés középpontjába, hiszen a munkamegosztás változása a munkanélküliség arányának növekedésével járt számos térségben. A munkanélküliség növekedése, vagy az ipari munkaerő-változása a delokalizáció mértékének egyik indikátora, de abban a legtöbb esetben más tényezők még fontosabb szerepet töltenek be. Számos kutatás (*Aubert–Sillard 2005, Daudin–Lévesseur 2005*) megjegyzi, hogy a foglalkoztatottság változását a delokalizációnál erőteljesebben befolyásolja egyrészt a technikai-technológiai fejlődés, a termelékenység-növekedés, másrészt a magasabb hozzáadott-értékű tevékenységekre való specializálódás, amit a munkafolyamatok vertikális megosztása, s bizonyos funkciók növekvő externalizációja követ. Mindössze néhány ágazatban (elsősorban a textilruházati és cipőiparban, valamint a háztartási készülékek gyártásában) tekinthető a delokalizáció a fő tényezőnek a munkahelyek csökkenésében (*OECD 2007*). Makrogazdasági szinten azonban a munkahelyek számának csökkenésében nem a delokalizáció a legfontosabb tényező²⁸. Az EMCC által 2002 óta gyűjtött vállalati létszám-változások vizsgálatakor megállapítható, hogy az európai munkahelyek számának csökkenésében a delokalizáció kevesebb mint 5%-ot jelent, s messze elmarad a vállalati csődök és átszervezések mögött²⁹.

²⁷ Egyes becslések szerint világszinten a KMT befektetések 10%-át teszi ki a delokalizáció, de bizonyos térségekben (felzárkózó országok, Kína, KKE) ill. ágazatokban (könnyűipar, elektronika, autóipar, háztartási gépgyártás, back-office, informatika, könyvelés stb.) aránya ennek többszöröse lehet (*Drumetz 2004*).

²⁸ *Falk és Wolfmayr (2005)* hét régi EU-tagállamban vizsgálta a delokalizáció foglalkoztatási hatásait, s megállapították, hogy 1995-2000 között évente átlagosan 0,26 százalékos létszámlépitést eredményezett a munkahelyek külföldre költözése.

²⁹ *Galgoczi (2006)* megjegyzi, hogy a sajtócikkeken alapuló EMCC adatbázisa igen hiányos, s nem reprezentatív.

Ugyanakkor egyes országokban végzett felmérések ennél jóval nagyobb arányról tanúskodnak. Egy 2004-ben, Nagy-Britanniában, 494 vállalat megkérdezésével zajlott vizsgálat megállapította, hogy a cégek több mint 40%-a tevékenységének egy részét már külföldre helyezte, s további 20% a közeljövőben tervez hasonló. A brit szak-szervezetek szerint az ezredforduló utáni öt évben történt 300 ezer fős ipari munkahely-csökkenés hátterében első-sorban a delokalizáció állt (Marginson 2005).

Az anyaországban a delokalizáció rövidtávon befolyásolja jobban az ipari foglalkoztatást. Az importált ipari intermediér-termékek arányának 1%-os növekedése az ipar esetében 0,15%-os, míg a szolgáltatásoknál csupán 0,08%-os foglalkoztatási hatással van (OECD 2007). Középtávon már inkább a pozitív hatások érvényesülnek. A delokalizáció azokat az országokat érinti igazán érzékenyen, ahol tartósan magas a munkanélküliségi ráta, mivel ott a megszűnő munkahelyeket nem tudják pótolni más ágazatokban sem. De nem kizáró ok, ha összességében már rövidtávon is mind a kibocsátás, mind a foglalkoztatottság nő, attól függetlenül még történhet delokalizáció is (pl. a német autóiparban játszódtak le ilyen folyamatok, Galgoczi 2006).

A fogadó országban a teremtet munkahelyek révén az ipari foglalkoztatás növekszik, de ez nemzetgazdasági szinten a szerkezetváltás nem feltétlenül kimutatható. Ráadásul hosszabb távon a fogadó ország is küldő országgá válhat, ill. a termelékenység növekedésével ott is csökkenhet az ipari foglalkoztatottak száma.

2.7.2. Nemzetközi kereskedelem dinamikája

A TNC szervezeti keretei között megvalósuló delokalizáció mérésére a vállalaton belüli (intra-firm, anya és leányvállalat, ill. leányvállalatok közti) külkereskedelem aránya lenne alkalmas, de ennek mértéke a belső elszámolási árak miatt nem feltétlenül mutat valós értékeket (Amiti–Wei 2005). Az intra-firm kereskedelem nagyságát az OECD-országokban az össz-forgalom mintegy egyharmadára becsülik (Fazekas et al. 1999). A KKE-országokban ez jóval nagyobb mértékű, Rojec és Damian (2008) felmérése alapján az 50%-ot is eléri, bár az egyes országok között jelentős különbségeket mutat, s Magyarországon a legkisebb (36%).

Az elmúlt évtizedekben a nemzetközi kereskedelem legnyilvánvalóbb jellemzője az iparágon belüli (intra-industry) kereskedelem gyors növekedése volt (OECD 2006). Az iparágon belüli kereskedelem növekedése Magyarországon szorosan kapcsolódik az exportorientált KMT befektetések térnyeréséhez (Éltető 2000, Gáspár–Kacsirek 1997).

Az intermediér termékek kereskedelmének dinamikus fejlődése jó indikátora a delokalizációnak és az outsourcing-nak. Az alkatrész-kereskedelem néhány ágazatra különösen jellemző, több szerző rámutat a gépipari alkatrészek kereskedelmének dinamikus növekedésére pl. a kelet-közép-európai vagy a délkelet-ázsiai országokban (Kaminski–Ng 2001). KKE-ban az intra-

industry kereskedelem aránya számottevően növekedett, igen rövid időn belül utolérte a fejlett országok szintjét. Már igen magas, 70% fölötti értéket ér el, mely egyértelműen jelzi a delokalizációs jelenség masszív jelenlétét és jelentőségét. Ezek az országok a nemzetközi értékláncba magas szinten integrálódtak, melyet jelez, hogy a termelés nagy része kikerül az országból, a félkész-termékek, alkatrészek visszajutnak az anyaországba, s ott kerülnek végfelhasználásra. Magyarországon az ipari termékek kereskedelméből 1996-2003 között 79 százalékot tett ki az iparágon belüli kereskedelem, mely a legfejlettebb európai és a szomszédos visegrádi országokhoz hasonlatosan igen magas szintet jelent (pl. Belgium 88%, Ausztria 85%, Szlovákia 76%).

A külkereskedelmi mérleg alakulása is a delokalizáció növekvő nagyságrendjére utal. A KKE országok egyre jelentősebb exportot bonyolítanak le. 1995 és 2003 között az OECD országok között Magyarország tudta legnagyobb mértékben növelni részesedését az ipari export terén (116%). Hasonló nagyságú, de hazánktól lényegesen elmaradó növekedés zajlott a többi visegrádi országban is (Szlovákiában 87%, Lengyelországban 78%). (OECD 2006, Galgoczi 2006). Az iparágon belüli kereskedelem növekedését a külkereskedelmi mérleg javulása is kísérte. Azaz az exportszerkezet folyamatos átalakulásában a high-tech, valamint a TNC-k által termelt magasabb technológiaigényű termékcsoportok súlya növekedett, s az exportszerkezet hasonlóbbá vált a fejlett országok kivitelének összetételéhez. A KKE-országok a régi EU-tagállamokkal növekvő kereskedelmet bonyolítanak le, melyben a kereskedelmi hiány az ezredforduló után többletbe váltott (3. táblázat). A növekvő export a munkamegosztásnak köszönhetően az import dinamizálódását is jelentette, s növekedett a helyi hozzáadott-érték is.

3. táblázat: A visegrádi országok és az EU-15 közötti kereskedelem alakulása (millió euró)

		1990	1995	2000	2004
Magyarország	Export EU-15-be	3,1	6,2	22,9	31,6
	Import EU-15-ből	2,9	7,3	20,3	30,3
Csehország	Export EU-15-be	2,7	9,9	21,6	36,8
	Import EU-15-ből	3,1	11,8	21,6	32,2
Lengyelország	Export EU-15-be	5,6	12,4	24,0	40,5
	Import EU-15-ből	3,1	14,5	32,5	42,8
Szlovákia	Export EU-15-be	1,1	2,4	7,6	13,3
	Import EU-15-ből	0,9	2,3	6,7	11,0
Visegrádi országok mérlege		2,5	-5,0	-5,0	5,9

Forrás: Rojec–Damian 2008

2.7.3. Külföldi működőte-befektetések

A delokalizáció mérésénél leggyakrabban a KMT-áramlást vizsgálják, hiszen a nemzetközi termelés- és szolgáltatásáthelyezés a legtöbb esetben tőkeáthelyezéssel jár. A KMT-áramlás önmagában nem a delokalizáció nagyságát mutatja, mivel a KMT-befektetések a delokalizáció

mellett tartalmazzák többek között a határon átnyúló vállalati fúziókat és akvizíciókat. Utóbbiak ritkán járnak jelentős új, friss tőkebevonással, s foglalkoztatási hatásai általában negatívak (mind a küldő, mind a fogadó országban). Míg korábban, az 1970-80-as években a globális KMT struktúrában meghatározó szerepet kapott az új piacok ill. az olcsóbb termelési lehetőségek céljából történő külföldi telephelyválasztás, ma már a nemzetközi felvásárlások és összeolvadások a meghatározóak, s a KMT-áramlások több mint háromnegyedét teszik ki (2005: 78%) (UNCTAD 2006). A KKE országokban azonban ettől jelentősen eltérő struktúra jellemző.

Európán belül a delokalizáció célterületei egyre inkább a kelet-közép-európai országok, különösen az EU új tagállamai. Ezek az országok azonban az európai KMT-áramlásban marginális szerepet játszanak, a kibővült Európai Unió (EU-25) belül az újonnan csatlakozókba (EU-10) mindössze a KMT-beruházások 8%-a érkezik. 2005-ben az EU-25-be érkező KMT összege 422 Mrd USD volt, melyből mindössze 33 Mrd USD jutott az EU-10-be. Az EU régi tagállamaiból (EU-15) az új tagállamokba áramló KMT összege kevesebb mint 4%-át jelenti az EU-15 egymás közötti tőkemozgásának (Galgóczy–Keune–Watt 2005)³⁰.

A delokalizáció szerepét jelzi, hogy a KKE-országok az ezredfordulón már 20%-kal jelentősebb szerepet kaptak a KMT-beruházásokban, mint amekkora gazdasági súllyal rendelkeztek. Magyarország és Szlovénia érte el ebből a szempontból elsőként a nyugat-európai országok (azon belül Spanyolország és Portugália) szintjét, s lépett a befektetések érett szakaszába (Gourmelen *et al.* 2004). A KKE-országok folyamatosan növelik szerepüket az EU-ba érkező KMT tekintetében. Míg az ezredfordulón a visegrádi országok az EU-25 összes KMT-állományából alig 3,8%-kal rendelkeztek, 2005-re ez 5% fölé emelkedett, melyben a delokalizáció továbbra is igen jelentős tényező (4. táblázat). Ugyanakkor a KMT egyre nagyobb szerepet tölt be mindegyik ország gazdaságában, s különösen Magyarországon (a GDP több mint 80%-át teszi ki a KMT, ennél csak Írországban nagyobb).

4. táblázat: KKE országok aránya az EU-25 GDP-ben és a KMT-áramlásban 2005-ben (%)

	GDP	KMT
Csehország	0,91	1,32
Magyarország	0,81	1,36
Szlovákia	0,35	0,34
Lengyelország	2,25	2,07
Visegrádi országok	4,32	5,09
EU-25	100	100

Forrás: Eurostat 2005, UNCTAD 2005

³⁰ Hasonló folyamatok figyelhetők meg globális szinten pl. az egyik legfőbb delokalizációs célország, Kína esetében. Kína egyre tekintélyesebb szerepet játszik a KMT-vonzásban, de még így is alig 10%-kal részesedik a globális működőtőke-mozgásból, mivel az még mindig a legfejlettebb országok között a legjelentősebb.

A delokalizáció jelentős részét az exportorientált zöldmezős beruházások adják. A zöldmezős beruházások az UNCTAD adatai szerint világszinten a KMT 6-7%-át teszik ki (UNCTAD 2006). Ám nem minden zöldmezős beruházás delokalizáció eredménye, a helyi piaci igényeket kiszolgáló új beruházások is gyakran zöldmezőn jönnek létre. S ugyanígy privatizáció vagy felvásárlás révén, korábbi üzem megszerzése után is növekedhet a delokalizáció (pl. Electrolux jászberényi gyárában). A magas exportarány azonban még a kis méretű gazdaságokban tevékenykedő külföldi cégek esetében is a delokalizáció indikátora, mivel ezek vertikális KMT-beruházásra utalnak, melyek elsősorban a termelési költségelőnyt használják ki lokalizációs döntéseik által.

III. AZ IPARI ÁTALAKULÁS JELLEMZŐI, SZAKASZAI MAGYARORSZÁGON A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN

A rendszerváltás folyamata jelentős váltást eredményezett a magyar gazdaság fejlődésében, a piacgazdasági körülmények között a gazdaság jelentős strukturális átalakuláson ment keresztül, s a nyitásnak köszönhetően megváltozott Magyarországnak a világ gazdaságban betöltött pozíciója is. A rendszerváltás után a terciarizálódás felgyorsult, s Magyarország gazdaságának ágazati szerkezete már a fejlett országokéra hasonlít. A gazdasági átmenet éveiben az egész nemzetgazdaság nagy változáson ment keresztül, de talán a legnagyobb változás az iparban történt. Az átmenet éveiben az ipar egésze átalakult, struktúrája, vállalatai, kapcsolati rendszere megváltozott, foglalkoztatása lecsökkent.

3.1. Az ipar szerepe a gazdasági fejlődésben

Magyarországon az ipar meghatározó szerepet játszik a gazdasági fejlődésben, szerepe nagyobb, mint a fejlett országok többségében. Az ipar a gazdasági fejlődés motorja volt a rendszerváltás óta eltelt időben, fejlődési üteme meghaladta a nemzetgazdaságét, következésképpen a legtöbb terciar ágazatét és természetesen a mezőgazdaságét. A fejlődésben igen fontos szerepet játszottak a KMT befektetések.

A szocialista gazdaságpolitikában kiemelt szerepet élvező ipar súlya a szocializmus utolsó éveiben már valamelyest visszaesett, majd a rendszerváltás első éveiben válságba került: a nagyvállalatok szétestek, jórésük csődbe jutott és megszűnt. Az iparban jelentős átalakulás ment végbe, struktúrája megváltozott, a foglalkoztatásban játszott szerepe lecsökkent. A rend-

szerváltás előtti 1,3 millióhoz képest 2005-ben az iparban már csak 750 ezer fő állt alkalmazásban, összességében a foglalkoztatásban az ipar abszolút és relatív súlya is jelentősen csökkent.

A rendszerváltás utáni első években ugyan csökkent az ipar részaránya a GDP-ben, de az 1990-es évek közepe óta súlya összességében alig változott, s 2005-ben az 1994-es értéknek felelt meg. Sőt, az 1990-es évek második felében, a gyors gazdasági fejlődésnek az ipar volt a fő hajtóereje (5. táblázat). 1994-2001 között a GDP növekedés egyharmadát (a fővárost leszámítva a 40%-át) az ipar adta. Elsősorban az észak-dunántúli és az észak-magyarországi régiókban játszott fontos szerepet a GDP-növekedésben. Az ezredforduló óta az ipar ugyan veszített súlyából, de 2003 után az ipari növekedés újra a – már sokkal csekélyebb mértékű – gazdasági fejlődés motorja volt. Jelenleg a feldolgozóipar az egyik legdinamikusabb ágazat a magyar gazdaságban, az export túlnyomó részét adva. A magyar gazdaság növekedési ütemét alapvetően befolyásolta a feldolgozóipari exportteljesítmény alakulása, mely a magyar gazdaság versenyképességének egyik legfőbb indikátorává vált (Kopint-Datorg 2004). Az ezredforduló után bekövetkező gazdasági lassulást elsősorban az ipari export jelentősen lecsökkent fejlődési dinamikája magyarázta.

5. táblázat: Az ipar nemzetgazdasági részarányának változása

	Az ipar súlya a GDP-ben (%)	Az ipar súlya a foglalkoztatási szerkezetben (%)
1991	29,0	29 *
1995	26,3	25,3
2000	27,2	26,9
2002	24,6	27,1
2005	25,3	24,3

Forrás: KSH Nemzeti Számlák, Magyar Statisztikai Évkönyv, 2001, 2003, 2005; *1992

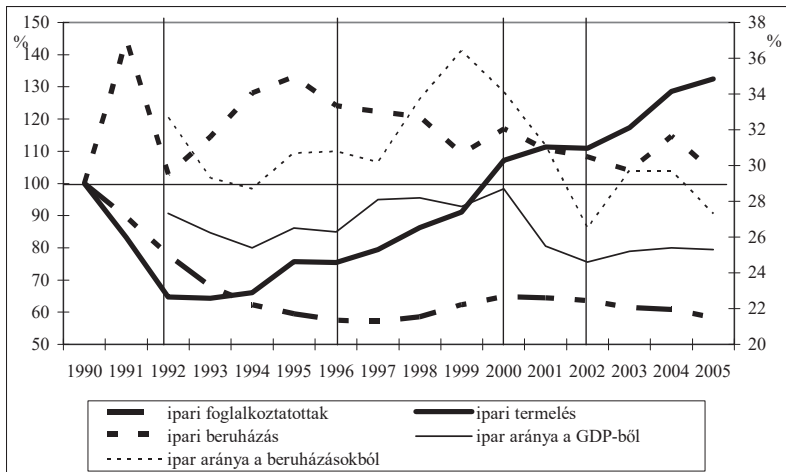
3.2. Az ipari átalakulás különböző szakaszai

A rendszerváltás óta eltelt időszak a gazdasági fejlődés ütemét, a piacgazdasági átmenet folyamatát tekintve több szakaszra bontható.

Az 1990-es évek első éveiben az ipari termelés jelentősen visszaesett, 1992-ben az ipari kibocsátás mindössze az 1989. évi háromnegyedét tette ki (ez megfelel az 1975. évi értéknek). Hasonlóan gyors ütemben csökkent az iparban foglalkoztatottak száma is, mely ugyan lassuló ütemben, de 1995-ig folytatódott. Az ipari termelés 1993-tól lassú ütemben, majd 1997-től igen gyorsan nőtt. Ugyanebben az időszakban az ipar gazdasági súlya is újra nőtt (2000-ben a GDP 28%-át az ipar állította elő), a beruházások egyre nagyobb hányada az iparban valósult meg (1994: 28%, 2000: 36%), s még az iparban foglalkoztatottak száma is emelkedett. 2001-ben,

döntően a világgazdasági recesszió begyűrűzésének hatására a növekedés dinamizmusa csökkent, a beruházások volumene visszaesett, s az ipari fejlődés csak 2003-ban tért vissza a gyorsabb, bár az 1990-es évek végi ütemet már el nem érő sebességre.

Mindezek az időpontok kijelölik az ipari fejlődés rendszerváltás utáni öt szakaszát (1. ábra): *visszaesés* (1989-1992), *stabilizáció és beruházás* (1993-1996), *ipari „boom”* (1997-2000), *megtorpanás* (2001-2002), *lassú növekedés* (2003 után). E szakaszok ipari dinamikáját nagymértékben meghatározták a világgazdasági folyamatok, a privatizáció, a KMT befektetések és az erősödő verseny a környező országokkal. Az egyes szakaszokban a vállalati mozgások dinamikája is különbözött.



1. ábra: Az ipari fejlődés különböző szakaszainak jellemzői

Forrás: KSH. Megjegyzés: a bal oldali skálán jelzett ipari foglalkoztatottak, termelés és beruházások értékei az 1990-es szinthez képesti változást jelzik, a jobb oldali skála mutatja az ipar arányának alakulását a GDP-ből és beruházásokból.

Az eltérő fejlődési szakaszok az állami gazdaság- és iparpolitika részéről is különböző beavatkozásokat igényeltek, s ugyanakkor e szakaszok kialakulásában – a világgazdasági folyamatok, a külföldi cégek változó stratégiái, az EU-integráció, a regionális versenyképesség, a globális és regionális versenytársak pozíciói stb. mellett – a gazdaságpolitika is fontos szerepet játszott.

3.3. Az ipar strukturális átalakulása

Az ipar jelentős strukturális átalakuláson ment keresztül vállalati, ágazati, területi szinten egyaránt. Az iparban ágazati és területi szinten a koncentrációs és specializációs folyamatok felerősödtek (*Rédei-Jakobi-Jeney* 2002). A korábbi nehézipari karakter jelentősen oldódott, s a külföldi befektetéseknek köszönhetően Magyarország a technológiaigényes termékekre, az új gazdaság ágazataira szakosodott (*Soós* 2000, *Szalavetz* 2002). A privatizáció és az új befektetések révén a tulajdonosi és a szervezeti struktúra is átrendeződött (*Barta* 2002). A magyar gazdaság, s különösen a feldolgozóipar rendkívül exportorientálttá és nyitottá vált, s gyorsan modernizálódott. A gyors fejlődés azonban nem terjedt ki az ipar/gazdaság egészére, s markáns dualitás jellemzi azt, mely az évek folyamán alig oldódott. A dualitás több vonatkozásban is jelentkezik: tulajdon (külföldi-hazai), vállalatméret (nagyvállalat-KKV), földrajzi elhelyezkedés (dinamikusan fejlődő-lemaradó régiók) szerint, mely nemcsak az egyes csoportok eltérő fejlettségi szintjét és fejlődési ütemét, tekintve különbözik, hanem a közöttük lévő kapcsolatok is korlátozottak.

3.3.1. Tulajdoni és szervezeti átalakulás

A rendszerváltás után a privatizációnak és a külföldi tőkebefektetéseknek köszönhetően alapvetően megváltozott a tulajdonosi struktúra is. Az állami tulajdon mindössze néhány stratégiaileg fontos iparvállalat esetében maradt meg (atomerőmű, hadiipari üzemek, villamosenergia elosztás irányítása), s a magántulajdon vált meghatározóvá. Az állam tulajdonosi szerepkörének megszűntével befolyásoló és formateremtő szerepe is lecsökkent, s szabályozási szerepre redukálódott (*Voszka* 2003). A külföldi cégek száma és szerepe folyamatosan növekedett. Már 25 ezer külföldi vállalat működik Magyarországon, melyből 3300 végez ipari tevékenységet.

A tulajdoni változás szervezeti átalakulást is maga után vont. Bár már az 1980-as években megkezdődött (nagyvállalatok szétbontása, új vállalati formák, spontán privatizáció), de igazán a rendszerváltás után változott meg a szervezeti struktúra. A nagyvállalatok szétbomlásával, felszámolásával, új cégek létrejöttével radikális ütemben nőtt a vállalkozások száma (2005-ben 1,3 millió vállalkozást tartottak nyilván, igaz ebből mindössze 708 ezer működött). Az ezredforduló óta erőteljes koncentrációs folyamatok zajlottak, a működő gazdasági szervezetek száma jelentősen lecsökkent. Mindössze a cégek 10%-át teszik ki az ipari vállalkozások, s számuk ugyancsak gyors ütemben csökken (2005-ben 87 ezer iparvállalat volt Magyarországon).

A gazdaságban betöltött szerepét tekintve jelentős különbség van a vállalatok között. Az iparban relatíve nagyobb a nagy- és középvállalkozások aránya. Habár az ipari nagyvállalatok

száma alig haladja meg az ötszázat (2005: 578), az ipari termelés és export nagy részét (a kivitelnek közel 80%-át) e vállalati kör termeli, s meghatározó szerepet töltenek be a magyar gazdaságban (Barta 2002). A foglalkoztatásban ugyanakkor nagy szerep jut a KKV-nak.

Az új szervezeti és tulajdoni rendszer a térbeli folyamatokban is jelentős változásokat eredményezett. A külföldi nagyvállalatok jelenléte a gazdasági fejlődés egyik legfontosabb mozgatója.

3.3.2. Ágazati szerkezetváltás

Az ipar belső szerkezete is alapvetően módosult. A szocialista gazdaságpolitikában kiemelt szerepet játszó anyag- és energiaigényes nehézipari ágazatok visszaszorultak, termékei nem bizonyultak versenyképesnek a nyugati piacokon. Hasonló folyamatok zajlottak az ezredforduló után a munkaerőigényes, s az 1990-es évek második felében még felfutó könnyűipari termelésben is (elsősorban a bőr- és cipő-, valamint a textil- és ruházati iparban), ahol az alacsonyabb termelési költségekkel működő fejlődő országokbeli (kínai stb.) termékek kiszorító hatása érvényesült. Számos iparág termelése radikálisan csökkent (pl. bányászat, vaskohászat, alumíniumipar), vagy szinte teljesen eltűnt (pl. hajógyártás, bányászati, kohászati gépgyártás, műtrágyagyártás stb.). E visszaesés lokális szinten nehezen kezelhető problémákat eredményezett (pl. Ózd, Komló, Bányatereny, Bonyhád), mely közösségi beavatkozást igényelt, de az állami támogatások ellenére nem sikerült megoldást találni a gazdaság strukturális átalakítására.

A magyar ipar húzóágazataivá – elsősorban a KMT befektetések révén – főként a gépiparhoz tartozó, új technológiával termelő, illetve korábban a magyar ipari struktúrából hiányzó ágazatok kerültek (közúti járműgyártás, elektronikai és híradástechnikai ipar). Egyes megyékben már a gépipari ágazatok hozzák létre az ipari GDP kétharmadát (Komárom, Győr-Sopron), de egy-két kivételtől eltekintve (Tolna, Csongrád, Békés) mindenhol a gépipar vált a legfontosabb iparággá (Kukely 2004, Rédei–Jakobi–Jeney 2002). Ugyancsak jelentős külföldi tőkebefektetés történt a vegyiparban, ahol a gyógyszeriparnak sikerült megtartania korábbi pozícióit, s a petrokémiai ágazatok is dinamikusan fejlődtek. A gépipari fejlődés dinamikájával azonban sem a vegyipar, sem a rendszerváltás idején még meghatározó jelentőségű élelmiszeripar sem tudott lépést tartani (6. táblázat).

Az ágazati szerkezetváltás számottevő termelékenységnövekedést eredményezett, de az ipar termelékenységi szintje ennek ellenére is jelentősen elmarad a fejlett nyugat-európai szinttől. A jelenlegi trendek alapján Magyarország az EU-átlag 75%-ának elérésére is csak 2010 után lehet képes (Kopint-Datorg 2004).

6. táblázat: Az ipari termelésben legfontosabb ágazatok arányának változása 1992-2005 között

Ágazatok	Termelési szerkezet (%)	
	1992	2005
Élelmiszeripar	25,7	11,4
Vegyipar	26,6	16,4
Gépipar	20,5	47,5
- villamos gépgyártás	10,4	28,3
- járműgyártás	4,1	14,4
Összesen	72,8	75,3
Ipar	100	100

Forrás: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1992, 2005

3.3.3. Területi struktúraváltozás

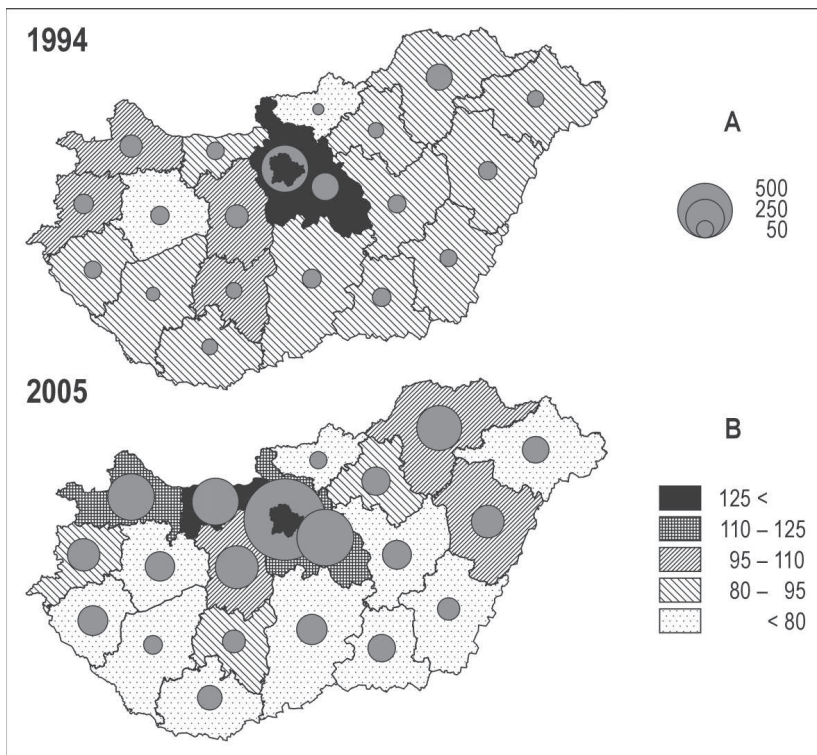
A rendszerváltás után az ipari térszerkezet jelentős átalakuláson ment keresztül (Barta 2002, Kiss É. 2002, Nemes Nagy 1999). A korábbi struktúrát egy attól alapvetően eltérő, új térszerkezet váltotta fel. Ebben fontos szerepet játszott a rendszerváltás és a piacgazdasági átmenet (tulajdonviszonyok átalakulása, új nemzetközi integráció stb.), a radikális ágazati szerkezetváltás, az országba érkező – s bizonyos térségeket preferáló – KMT beruházások, a kezdeti tömeges telephelyválasztás után a termelési kapcsolatok kiépítése stb.

Természetesen, a szocialista ipar öröksége a rendszerváltás utáni térszerkezetre is rányomta bélyegét. Egyrészt a dezindusztrializáció révén egyes korábbi ipari csomóponti térségekben az ipar háttérbe szorult, leépült³¹ (de az itt kifejlődött ipari munkakultúra és részben a nagyvállalatokból „kinőtt”, részben az újonnan alapított sokszáz-ezer KKV révén később e térségek, városok egynémelyikének ipara újra erősödni kezdett). E folyamattal párhuzamosan a megváltozott geopolitikai viszonyoknak köszönhetően az ország nyugati határ menti, korábban általában gyéren iparosodott térségeit is új vállalkozások gazdagították.

Az ipari termelésben a rendszerváltás után bekövetkező átrendeződés a területi egyenlőtlenségek növekedését is maga után vonta. A hagyományosan legiparosodottabb területnek tekinthető középhegységi tengely „berozsdásodott”, Budapest ipari súlya csökkent, míg az ország nyugati, északnyugati területei, valamint a budapesti agglomerációs gyűrű ipara dinamikusan fejlődött. Az ipari termelés súlypontja összességében nyugat felé tolódott el, új ipari térszerkezet jött létre, új ipari jellegű körzetekkel. Az 1990-es évek második felétől, de még inkább az ezredforduló után a korábbi ipari tengely megyéinek többségében dinamikus ipari fejlődés indult meg (legkorábban Fejér, majd Komárom-Esztergom, Heves, végül BAZ megyében). Bár Budapesten továbbra is dezindusztrializáció zajlik, még mindig a Budapesti

³¹ A rendszerváltás után az ipari foglalkoztatás átalakulásában jelentős területi differenciák mutatkoztak. A megyék nagy részében átlagosan harmadával csökkent az iparban dolgozók száma, míg Budapesten 60%-os csökkenés volt. Baranya, Borsod-Abaúj-Zemplén és Nógrád megyékben az 50%-os csökkenés miatt válság-térségek alakultak ki.

agglomeráció az ország legjelentősebb és legfejlettebb ipari tömörülése. Ezzel szemben a dél-magyarországi megyék ipari teljesítménye, termelékenysége egyre inkább elmarad az országos átlagtól, s az észak-dél különbségek egyre jobban kirajzolódnak (2. ábra).

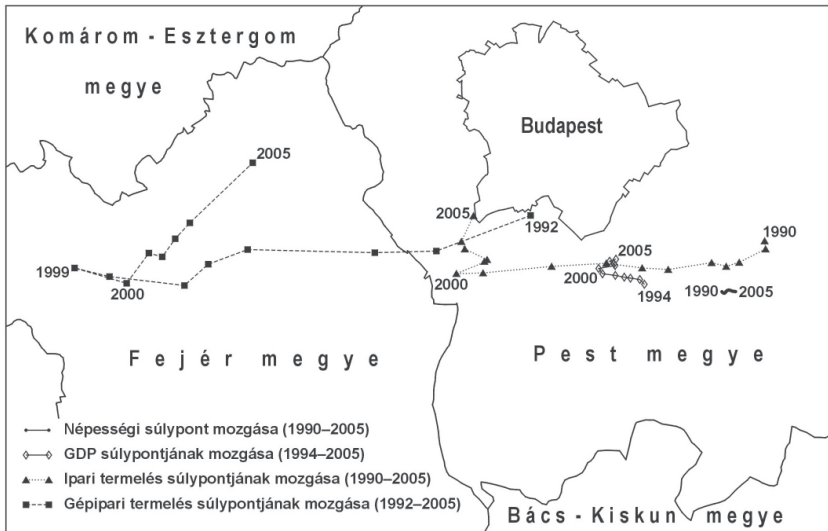


2. ábra: Az ipari GDP megoszlása megyénként 1995-ben és 2004-ben

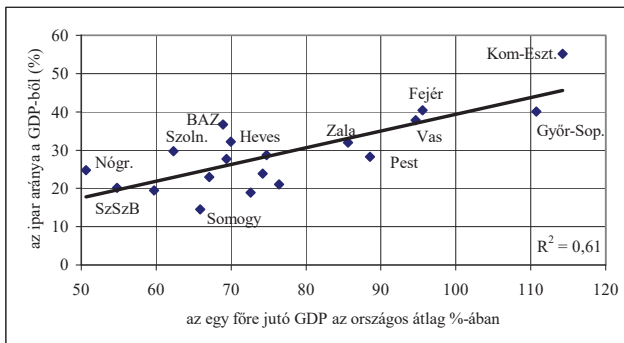
Forrás: KSH. Megjegyzés: A – Az ipari GDP volumene (millió Ft), B – az egy ipari foglalkoztatottra jutó ipari GDP az országos átlag %-ában

Az ipari termelés súlypontja 15 év alatt igen jelentős mértékben (38 km-rel) nyugat felé tolódott el (3. ábra). Míg 1990-ben a népesség és az ipari termelés súlypontja egymás közelségében helyezkedett el, az elmúlt másfél évtizedben egymástól nagy távolságra kerültek. Miközben a népesség súlypontja kismértékben (alig 1 km-rel) kelet felé tolódott, addig az ipari termelés súlypontja 2000-ig gyorsuló ütemben haladt nyugat felé, majd északnyugat felé fordult, azaz az iparban egyre növekedett a területi egyenlőtlenség (Kukely 2008). Az ipari termelés növekedésében kulcsszerepet játszott a gépipar, az ipar legfontosabb húzóágazata, elsősorban az ágazatban Észak-Dunántúlon realizálódott külföldi működőtőke befektetéseknek köszönhetően (Kukely 2004). A gépipari termelés súlypontjának együttmozgása az ipari termelés súlypontjával jól leképezi, hogy az ágazat milyen fontos szerepet tölt be a magyar gazdaságban, mivel az irányváltás is elsősorban a gépipari termelés megváltozó térszerkezetéből adódik. A gazdasági súlypontok (pl. az ipari termelés, a GDP) mozgását tekintve az 1990-es években tehát mar-

káns kelet-nyugati mozgás volt, míg az ezredforduló után határozott irányváltás történt észak felé (elsősorban a Budapesti agglomeráció és Komárom-Esztergom megye dinamizmusának köszönhetően).



3. ábra: Népszéki és gazdasági súlypontmozgások Magyarországon a rendszerváltás után



4. ábra: Az ipar arányának és a gazdasági fejlettségnek összefüggése a vidéki Magyarországon (2005, saját számítás)

Az ipari jellegű megyék³² az 1990-s években a fejlettségi rangsor szélső pólusain helyezkedtek el (Kiss J. 1998), a vidéki térségek differenciálódásában az iparnak meghatározó szerepe volt, s a gazdasági fejlettség és az iparosodottság között közepesen erős kapcsolat

³² Ipari jellegűnek tekintjük azokat a megyéket, ahol a foglalkoztatottak legalább egyharmada az iparban dolgozik.

mutatkozott (4. ábra). A legdinamikusabb régiók fejlődésüket elsősorban ipari növekedésüknek köszönhetik, míg a fejlettségi rangsor végén a szerkezetváltás problémáival (vagyis többnyire a leépülő iparral, bezáró részlegiparral) küzdő térségek voltak (e körből Borsod-Abaúj-Zemplén megye az ezredforduló után kezdett kitörni).

A rendszerváltás után – hasonlóan más kelet-közép-európai volt szocialista országokhoz – felerősödött a területi differenciálódás, s elsősorban a főváros, a nagyvárosok, valamint a nyugati piacokhoz közeli térségek váltak a változás nyerteseivé (Magyarország mellett pl. Csehország, Szlovákia). A fővárosok gazdasági fejlettsége és fejlődési dinamikája minden országban jóval az országos átlag felett van, sok esetben annak kétszeresét is meghaladja (Kukely 2006). A húzó szerepet elsősorban a tercier ágazatok játsszák, de a szocializmus idején kialakult fővárosi ipari koncentrációk lassan változnak, csökkennek. Budapest ipari súlya is csökkent, de még mindig nagy koncentráció jellemzi. A nagyvárosok kisugárzó hatása egyre nagyobb térségre terjed ki, a metropolizálódás révén a nagyváros és térsége között új és a korábbinál szorosabb munkamegosztás alakul ki: az ipari termelés egyre inkább a főváros körüli agglomerációs gyűrű területére „vonul ki”, az új ipari beruházások itt koncentrálódnak. A GDP előállításában a fővárosi régiók szerepe az 1990-es években minden kelet-közép-európai országban növekedett (Magyarországon a GDP egyharmada koncentrálódik a fővárosban).

A rendszerváltás után az ipar elsősorban a vidék fejlődésében játszott fontos szerepet, s a vidéki térségekben az ipari beruházások határozták meg a fejlődési dinamikát (Kiss J. 1998). A legdinamikusabb észak-dunántúli régiók egyértelműen a feldolgozóiparnak köszönhetik gazdasági sikereiket. Az e mintát átvenni kívánó dél- és kelet-magyarországi régiókban a feldolgozóipari fejlődés visszafogottabb volt, többnyire ez magyarázza a vidéki térségek gazdasági differenciálódását. Időben eltolódva, az ezredforduló után Észak-Magyarországon és Észak-Alföldön előre mozdult az ipar, új (külföldi) ipari beruházások jelentek meg, a dél-magyarországi régiók leszakadása tovább fokozódott (7. táblázat).

7. táblázat: Az ipari bruttó hozzáadott érték területi koncentrációja (%)

	Régiók	1994	2000	2005
Fejlettek	Közép-Mo., Nyugat-Dunántúl, Közép-Dunántúl	60,5	66,9	68,5
Kapaszkodók	Észak-Mo., Észak-Alföld	21,6	18,5	19,8
Leszakadók	Dél-Dunántúl, Dél-Alföld	17,9	14,6	11,7
	Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: Barta–Czirfusz–Kukely 2008

Az ipari fejlődés dinamikájában markáns területi differenciálódás figyelhető meg, a rendszerváltás után a fejlődési ütemet tekintve eltérő sorrendek rajzolódnak ki a különböző szakaszokban (8. táblázat). Az újraparosodás fázisa az egyes téregységekben különböző

időszakban jelentkezett: míg Győr-Sopron és Fejér megyében az 1990-es évek közepén, Komárom-Esztergom megyében az ezredforduló éveiben, Borsod-Abaúj-Zemplén megyében pedig csak 2003 után. Ötéves időszakokat tekintve, alapjaiban különböző kép rajzolódik ki. Ebben szerepet játszott az, hogy egy-egy nagyberuházás jelentős befolyással bír egy-egy megye termelésének alakulására, másrészt a növekedés üteme általában azokban a térségekben nagyobb, ahol az ipar kisebb szerepet tölt be. Mindössze három olyan megye volt, mely mindhárom szakaszban a legdinamikusabb megyék között volt (Komárom-Esztergom, Pest, Zala), s csupán négy, mely soha nem jelent meg (Békés, Csongrád, Nógrád, Szabolcs-Szatmár-Bereg). Ez egyrészt azt is jelenti, hogy a beruházók új tényezőket (pl. munkaerőt) keresve valamelyest továbbléptek, s új térségek is bekapcsolódtak. Az ezredforduló után több olyan megye jelent meg a rangsor első felében, mely korábban nem volt jelen, köztük néhány olyan, mely tradicionálisan jelentős iparral rendelkezett, de az 1990-es években tartós dezindusztrializáció jellemezte. Az újraiparosodás tehát térben kiterjedt, mely e térségekben is struktúráváltást eredményezett.

8. táblázat: A megyék sorrendje az ipari termelés növekedési ütemét tekintve

	1990-1995 között*	1995-2000 között	2000-2005 között	1990-2005 között
1	Vas	Fejér	Komárom-Esztergom	Komárom-Esztergom
2	Fejér	Győr-Sopron	Heves	Fejér
3	Somogy	Komárom-Esztergom	BAZ	Vas
4	Zala	Somogy	Pest	Győr-Sopron
5	Komárom-Esztergom	Baranya	Jász-Nagykun-Szolnok	Somogy
6	Tolna	Zala	Zala	Zala
7	Hajdú-Bihar	Vas	Bács-Kiskun	Pest
8	Pest	Pest	Veszprém	Heves
9	Bács-Kiskun	Szabolcs-Szatmár	Hajdú-Bihar	Hajdú-Bihar
10	Győr-Sopron	Hajdú-Bihar	Budapest	Jász-Nagykun-Szolnok

Forrás: Nemes Nagy J. és a KSH adatai alapján (*1990-1995 között Vas és Fejér megye kivételével az ipari termelés visszaesett, a listán szereplő megyékben kisebb mértékben)

Ugyanakkor a növekedési ütem mögött az egyes szakaszokban eltérő volumenek jelennek meg: az elmúlt másfél évtized ipari fejlődésében az „ipari boom” időszaka, tehát az 1990-es évek második fele volt a meghatározó, ennek megfelelően a fejlődési ütemet tekintve is azok a megyék emelkednek ki, melyek ekkor markáns növekedést produkáltak. Kevésbé látványos, de az 1990-es évek végétől folyamatos növekedés zajlott Pest, Heves és Jász-Nagykun megyében. A szocializmus évei alatt kevésbé iparosodott megyék közül a nyugati határ menti Vas és Zala pozíciója változott lényegesen.³³ Ugyanakkor néhány – szocialista ipari fellegrátnak tartott – megye megújulása máig nem történt meg, például Veszprém vagy Nógrád megye jelenlegi

³³ A statisztikákban kiemelkedő pozíciókat elérő Somogy nem tekinthető iparosodott megyének, kedvező pozícióját elsősorban az ország négy megyéjében termelést végző, de tabi székhelyű Flextronicsnak köszönheti (sőt az ipari GDP alapján Somogy a legkevésbé iparosodott megye).

pozíciója messze elmarad a korábitól. Az ipari dinamika az ipari térszerkezetet is meghatározta: a legdinamikusabban fejlődő megyék meghatározó szerepet töltenek be Magyarország ipari termelésében, de néhány, kisebb növekedést mutató megye továbbra is őrzi jelentős súlyát a területi struktúrában (pl. Budapest, Borsod-Abaúj-Zemplén).

Az ipar területi különbségeit nemcsak az ipari termelés vagy foglalkoztatás volumenében megjelenő differenciák jelzik, hanem az ágazat minőségi jellemzői is jelentős eltérést mutatnak az egyes téregységekben. Ez szoros összefüggésben áll az új befektetések révén megvalósuló ágazati szerkezetváltással is: azok a megyék tudtak gyors növekedést produkálni, ahol a magas termelékenységű új ipar nyert teret. Ezzel szemben a rendszerváltás előtt relative magasabb termelékenységű, ám kisebb méretű iparral jellemezhető megyék többsége folyamatosan visszaesett. Az egyes megyék ipara közötti termelékenység-különbségek a rendszerváltás után kezdetben csökkentek, lassú kiegyenlítődés zajlott, majd a megjelenő új beruházások újra – a korábit meghaladó mértékű – differenciálódást eredményeztek. Azok a megyék tudtak számottevő ipari növekedést realizálni, melyek legnagyobb mértékben voltak képesek iparuk termelékenységét javítani (9. táblázat).

9. táblázat: Az ipar termelékenysége az egyes megyékben 1990-ben és 2005-ben

		Az ipar termelékenysége 2005-ben		
		Átlag feletti	Átlagos	Átlag alatti
Az ipar termelékenysége 1990-ben	Átlag feletti		BAZ, Pest	Békés, Jász-Nagykun, Szabolcs-Szatmár, Veszprém
	Átlagos		Budapest	Csongrád, Bács-Kiskun, Heves, Tolna
	Átlag alatti	Győr-Sopron, Fejér, Komárom-Esztergom	Zala	Baranya, Hajdú-Bihar, Nógrád, Somogy, Vas

Forrás: KSH

Hosszú távon a modern gazdaság húzóágazatai és a gazdasági dinamika hordozói elsősorban a magas hozzáadott értékkel bíró *high-tech és a tudásintenzív* gazdasági ágazatok. A KMT befektetések is a magasabb technológiai színvonalú, legdinamikusabban fejlődő ágazatokban a legnagyobbak. A high-tech és medium-tech ipari tevékenységek körébe a fejlett gép- és vegyipari tevékenységek tartoznak, melyek a hazai ipari GDP közel 40%-át termelik meg. A tudás-intenzív szektorok közé sorolt szolgáltató tevékenységek állítják elő a hazai GDP több mint egyharmadát. A korszerű ágazatok területi szerkezetében erős koncentráció figyelhető meg. A tudásintenzív szolgáltató tevékenységek kimagasló módon a budapesti metropolisz térségben összpontosulnak, különösen, ami a magas szintű üzleti szolgáltatásokat jelenti. A high-tech és medium-tech feldolgozóipari tevékenységek a fővárosi agglomeráció térségében és Észak-Dunántúlon koncentrálnak.

Összességében tehát az ipar területi szerkezetének alakulásában a területi koncentráció volt a jellemző folyamat. Az 1990-es évek első felében zajló, az ország egész területére kiterjedő dezindusztrializációt az évtized közepétől dinamikus reindusztrializáció követte. Az újraiparosodás előbb az észak-dunántúli térségben jelentkezett, majd ez térben és időben eltolódott, s az ország más területei is, igaz sokkal kisebb mértékben szintén hasonló folyamatok mentek keresztül. A területi egyenlőtlenségek e koncentráció eredményeképp jelentősen növekedtek, s a válság- és dinamikus terek térbeli elkülönülése átformálta a térszerkezetet. Budapest ipari súlya csökkent, de a Budapesti agglomeráció az ipari GDP közel egyharmadával a területi koncentráció fókuszában maradt.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy mindebben a jelentős strukturális átalakulásban milyen szerepet tölthettek be a különböző aktorok (vállalatok, állam), valamint a delokalizációs folyamatok. Egyrészt mennyiben és hogyan járultak hozzá a gazdasági/ipari fejlődéshez, másrészt a dezindusztrializációs és reindusztrializációs folyamatokhoz, harmadrészt a területi differenciálódáshoz, a gazdasági térszerkezet átalakulásához.

IV. A DELOKALIZÁCIÓ HATÁSA A MAGYARORSZÁGI IPARI FEJLŐDÉSRE

A delokalizáció egyrészt az újonnan érkező ill. a Magyarországot elhagyó vállalatok (tevékenységek) révén befolyásolja az ipari térbeli, ágazati, szervezeti struktúráját, fejlettségét, másrészt erősen hatnak rá ezen egységeknek a magyar gazdasággal való kapcsolatai. Azaz a delokalizáció vizsgálatában elsősorban a külföldi működőtőke befektetések, a működőtőke-import ill. -export kerül a fókuszba.³⁴

4.1. Delokalizáció és a külföldi működőtőke befektetések

A rendszerváltás után megtörtént Magyarország reintegrálódása a világ gazdaságba, melyben nagy szerepet játszottak a külföldi működőtőke (KMT) befektetések. A rendszerváltást követő gazdasági összeomlás után dinamizálódó gazdasági fejlődésben a külföldi ipari beruházások eredményeként új iparosodási fázis zajlott.

1990 után a gazdasági növekedés motorja a KMT befektetés volt és maradt (*Barta-Kukely* 2007). A gazdasági stabilizációhoz, a technikai lemaradás csökkentéséhez jelentős tőkebevonásra volt szükség. Mivel a szocialista időszakban nem halmozódtak fel vagyonok, a megoldás

³⁴ A külföldi vállalatok mozgása mellett természetesen nem szabad figyelmen kívül hagyni a hazai cégek országhatáron túli akvizícióit sem, de ezek száma csekély, s ritkán történik delokalizációs céllal (inkább helyi szereplők felvásárlásával a helyi piaci részesedés növelését szolgálja).

kulcsa a KMT befektetés volt. Sor került az állami tulajdonú vállalatok tömeges privatizációjára, amelyben alapvető szerepet játszott a külföldi tőke. Mindemellett a KMT megjelent a zöldmezős beruházásokban is. A KMT befektetések segítettek túljutni a gazdasági transzformáció okozta válságon, biztosították a tartós és gyors növekedést, valamint szerepet játszottak a gazdaság modernizálásában. Hasonló folyamatok zajlottak, kissé az időben eltolva a tőkevonásban egyre komolyabb versenytársakká váló szomszédos posztoszocialista országokban is (Domanski 2003, Carter 2000, Smith–Ferenciková 1998).

Mára a KMT mélyen behatolt a magyar gazdaságba, meghatározó tényezővé vált a gazdaság tulajdoni, ágazati, foglalkozási és területi szerkezetében, s a technológiai fejlődés motorjává vált. A magyar gazdaság sikeressége, növekvő gazdasági teljesítménye szorosan kapcsolódik a külföldi vállalatok tevékenységéhez. A rendszerváltás óta eltelt másfél évtizedben Magyarország gazdasági növekedését az exportorientált és beruházás-vezérelt szektorok, elsősorban a feldolgozóipar új elemei határozták meg. Különösen a TNC-k játszottak nagy szerepet a gazdasági szerkezetváltásban. Magyarország a nemzetközi vállalati mozgások célterületévé vált (Antalóczy-Sass 2003, Barta 2000a).

A KMT-vonzásban nagy szerepet játszott a kormányzati politika. A liberális gazdaságpolitikának köszönhetően a magyar gazdaság kiemelkedő nyitottsága különösen az 1990-es évek első felében járult hozzá a nagyarányú tőkevonáshoz, s a gazdasági fejlődéshez, s biztosította Magyarország versenyelőnyét a szomszédos országokkal szemben³⁵. A zöldmezős ill. az exportorientált beruházások részesedése is Magyarországon a legmagasabb a régióban (Antalóczy-Sass 2003). A beruházás-ösztönző politika szerepe később is számottevő maradt (ld. a 5.2.1-es fejezetben).

4.1.1. A KMT súlya a magyar gazdaságban és az iparban

2005-ig több mint 60 milliárd dollár KMT áramlott az országba. A külföldi vállalkozások igen nagy, nemzetközi szinten is kiemelkedő (mindössze Írországgal összehasonlítható) súllyal tettek szert a magyar gazdaságon/iparon belül. A külföldi érdekeltségű vállalkozások állítják elő a bruttó hozzáadott-érték közel felét és az export több mint 80%-át. Különösen nagy a külföldi tulajdonú cégek részesedése az ipari kibocsátásból: a feldolgozóipari termelés 70%-át adják. Az

³⁵ Egyes vélemények szerint viszont a magyar gazdaság duális jellegének konzerválódásához hozzájárult, hogy a tömeges privatizáció évtized eleji gyors lefutása miatt nem alakul(hatott) ki jelentős nagyságú hazai tulajdonban lévő vállalkozói kör, s így a magyar gazdaság a (más privatizációs technikákat alkalmazó, eleinte kevésbé nyitott) kelet-közép-európai országok között is a leginkább kitett a világgazdasági folyamatoknak, az országhatárokon kívüli vállalati döntéseknek. Ehhez hozzájárul, hogy Magyarország épp azokra az ágazatokra specializálódott, melyekben a globális koncentráció igen előrehaladott (elektronika, autó- és gyógyszeripar), s a globális konjunktúrának leginkább kitett (híradástechnika, elektronika).

1990-es évek második felétől 10% körül stabilizálódott a külföldi vállalatok részaránya az összes vállalkozás között. 2000-ben a külföldi vállalatok a jegyzett tőke kétharmadával rendelkeztek, a beruházások 60%-át valósították meg, az aktív népesség egyharmadát foglalkoztatták, s a bérek közel felét fizették.

Jelentős részben a külföldi vállalatoknak köszönhetően a magyar gazdaságban igen nagy, s növekvő a koncentráció, mely a vállalati, ágazati és területi struktúrákban is jelentkezik. A vállalati árbevételek több mint 40%-át mindössze 200 cég adja, s az összes árbevétel közel ötödét a 20 legnagyobb, többségében feldolgozóipari vállalat realizálja. A legnagyobb magyarországi vállalatok egyre nagyobb hányadát teszik ki a külföldi cégek. Míg az 1990-es évek közepén a top 200 cég alig negyede volt külföldi tulajdonban, ma már háromnegyedét irányítják külföldiek. Az 50 legnagyobb exportőr produkálja a hazai kivitel közel kétharmadát (a feldolgozóipari export 82%-át), s közülük 38 külföldi érdekeltségű.

A 200 legnagyobb cég területi elhelyezkedését az 1990-es években nagyon erős budapesti koncentráció jellemezte, mely az évtized második felében valamelyest oldódott (10. táblázat). Elsősorban a regionális centrumokban (főleg Győrben és Székesfehérváron), valamint az agglomerációs gyűrűbe tartozó településeken összpontosultak nagy számban a legnagyobb – néhány kivételtől eltekintve külföldi – cégek. Az ezredforduló óta eltelt időben a budapesti metropolisz súlya újra növekszik, de ebben egyre fontosabb szerepet játszik az agglomerációs gyűrű növekvő részaránya.

10. táblázat: A TOP200 vállalat területi koncentrációjának változása

	1994		2000		2004	
	cégek száma (%)	árbevétel (%)	cégek száma (%)	árbevétel (%)	cégek száma (%)	árbevétel (%)
Budapest	53	64	53	48	51	52
Agglomerációs gyűrű	5	5	11	11	14	13
Regionális centrumok	15	12	13	25	11	13
egyéb	27	19	23	16	24	22
összesen	100	100	100	100	100	100

Forrás: Figyelő Top200, 1994, 2000, 2004

4.1.2. A KMT befektetések szakaszai a magyar gazdaságban

A KMT beáramlásban két szakasz különíthető el: az ezredforduló környékén zajlott változások után új periódus kezdődött (Antalóczy–Sass 2000, Barta–Kukely 2007).

11. táblázat: A külföldi működő tőke növekedése

	KMT-beáramlás (flow, millió USD)	Külföldi vállalatok (db)	Egy vállalkozásra jutó KMT- állomány (ezer USD)
1995	4453	24 612	459
1996	2275	25 670	529
1997	2173	26 083	604
1998	3828	26 265	745
1999	3312	26 435	866
2000	2764	26 634	859
2001	3936	26 809	879
2002	2994	26 797	1339
2003	2137	26 793	1602
2004	4654	26 475	2368
2005	6699	24 787	2470

Forrás: UNCTAD World Investment Report, 2000, 2002, 2004, 2006, KSH, 2006

Az első szakaszt az 1990-es évek rendkívül dinamikus KMT bevonása jellemezte, melynek köszönhetően a gazdaságban jelentős strukturális és technológiai átalakulás zajlott le, s különösen a feldolgozóiparban gyorsan növekedett a termelékenység, javult a műszaki színvonal. A rendszerváltás utáni években domináns piacorientált (horizontális) befektetések mellett egyre nagyobb hangsúly helyeződött a hatékonyságnövelő exportorientált beruházásokra.

Ebben az időszakban zajlott le a tömeges privatizáció és a legjelentősebb külföldi beruházások telephelyválasztása is megtörtént. A világgazdasági konjunktúrának, a beruházás-ösztönzési politikának, és a transznacionális vállalati stratégiáknak köszönhetően a KMT szempontjából az 1990-es évtized sikertörténet volt Magyarországon. A külföldi vállalatok száma dinamikusan növekedett, a külföldi tőke meghatározó súlyra tett szert az ipari termelésben.

A gyors tőkebevonás, a TNC-k megjelenése azonban feszültségeket is generált, hozzájárult a duális gazdaság kialakulásához (Barta 2002). A külföldi cégek beágyazódása nagyon lassan halad, a helyi gazdasággal kevés a kapcsolat, a TNC-k beszállítói és alvállalkozói is többségében külföldi cégek (ld. a 4.2.2. fejezet). A duális struktúra térben is megjelent, a külföldi cégek területi koncentrációja igen nagy, az ország jelentős részébe viszont alig települtek számottevő külföldi vállalatok.

Az ezredforduló után a KMT vonzásban jelentős változások zajlottak le, melyben külső és belső tényezők egyaránt fontos szerepet játszottak. Globális szinten rendkívüli mértékben visszaesett a külföldi tőkekihelyezések nagysága, 2000-ben a nemzetközi KMT beruházások rekordot értek el, a következő évben viszont több mint 50%-kal csökkentek (Kalotay 2003, Erdey 2004). A globális recesszió éppen az „új gazdaság” ágazatait rendítette meg leginkább, mely a magyar gazdaságban is meghatározóvá vált.

Jelentősen növekedett a befektetőkért folytatott verseny, melyben az 1990-es évek közepétől Magyarországnak a régióban is erős versenytársakkal kellett megküzdenie. A – néhány évvel korábban csak Magyarországra jellemző – nyitott gazdaságpolitikát alkalmazó szomszédos kelet-közép-európai országokkal szemben a magyar gazdaság előnye lecsökkent (12. táblázat).

12. táblázat: KMT beáramlás a kelet-közép-európai országokban

	KMT beáramlás (millió USD)					Egy főre jutó KMT állomány (2005, ezer USD)
	1990-2000 évek átlaga	2002	2003	2004	2005	
Magyarország	3244	2994	2137	4654	6699	6,1
Csehország	2131	8483	2101	4974	10991	5,8
Szlovákia	422	4094	756	1261	1908	2,8
Lengyelország	3699	4131	4589	12873	7724	2,4

Forrás: UNCTAD World Investment Report; Country Facts, www.unctad.org

Ugyanakkor megváltoztak a helyi tőkevonzó tényezők is. Lezárult a privatizáció, s a nagybefektetők helyválasztása. Megváltoztak a befektetési feltételek is. Az 1990-es években a külföldi tőkeberuházás motivációja a piacszerzés és az olcsó munkaerő kiaknázása volt, ezek a tényezők azonban az ezredforduló után vesztek jelentőségükből. Az olcsó és relatíve képzett munkaerő-tartalékok kimerültek, növekedtek a termelési költségek, elsősorban a munkabérek (a minimálbérek hivatalos megemelésével) és bérpótlékok növelésével. Észak-Dunántúlon és a Budapesti agglomerációban kiapadt a képzett, fiatal munkaerőforrás, mely különösen a külföldi vállalatok földrajzi agglomerálódása idején vet fel nagy problémákat.

Új tőkevonzó tényezők kerültek előtérbe, s új gazdaságpolitikai eszközökre volt szükség (Barta–Kukely 2006, Antalóczy–Sass 2002; Dicken 2003; Kalotay 2003; Szalavetz 2003; UNCTAD 2002). Ezt az időszakot már meghatározta az EU-csatlakozás és integráció, s a már jelenlévő vállalkozások hosszabb távú berendezkedése került a reflektorfénybe (többek között a gazdasági agglomerálódásból, a már letelepedett vállalkozások közötti kooperációból keletkező externális hatások fokozott hasznosítása stb.). A gazdaságpolitikai intézkedések (pl. infrastruktúrafejlesztés, ösztönzőrendszer stb.) is elsősorban arra irányultak, hogy a dualitást oldják, a külföldi és hazai vállalatok közötti különbségeket csökkentsék s a külföldi befektetők felfedezzék az ország korábban kevésbé preferált területeit. Az eredmények azonban kevésbé érzékelhetők. A két szféra közeledése alig indult meg, s az elmaradottabb területek „felfedezése” sem járt számottevő eredménnyel (Barta–Kukely 2007).

Ugyanakkor a duális gazdaság mindkét szektorában új formációk jelentek meg: a vállalati kapcsolatok gyarapodnak és mélyülnek, az erőteljes agglomerálódás mellett a klaszterizáció halvány jelei is mutatkoznak. Mindeközben strukturális átalakulás is zajlik: egyrészt erősödik a

tercierizálódás, másrészt a korábbi egyszerűbb gyártótevékenységek mellett fokozódik a magasabb hozzáadott-értéket folytató termelés és szolgáltatások jelenléte is (pl. K+F, call-centerek, szolgáltató és üzleti központok) (Barta–Kukely 2007).

Az ezredforduló óta megváltozott a külföldi befektetések szerkezete, s egyre jelentősebb méreteket ölt a *visszaforgatott jövedelmek* aránya. A külföldi cégek jövedelmük egyre nagyobb hányadát fektetik be újra vállalkozásukban, adózott eredményüknek közel 60%-a került reinvesztálásra (mely már évente meghaladja a 2 milliárd USD-t). A reinvesztáció növekedése jelzi a beruházó elégedettségét, illetve jövőbeli szándékait, terveit a magyarországi jelenlét megerősítésére. A reinvesztáció a legfontosabb jele a külföldi beruházások magyarországi meggyökerezésének. A visszaforgatott jövedelmek ilyen magas aránya térségünkben csak Szlovéniában jellemző, a többi kelet-közép-európai országban még az új befektetések aránya a számottevő (Antalóczy–Sass 2002). Ez jelzi, hogy Magyarország a külföldi befektetéseknek már egy új, intenzív fejlődési szakaszába lépett, ahol már nem a zöldmezős befektetések játsszák a főszerepet. Ennek viszont jelentős területi konzekvenciái vannak. Azzal, hogy a zöldmezős beruházások ma már jóval kisebb szerepet kapnak, a területi szerkezet változása is lelassult. *A reinvesztált tőke jellemzően azokon a területeken kerül felhasználásra, ahol megtermelődött – mely a korábbi térbeli struktúrárt rögzíti.*

Ugyancsak az ezredforduló után jelentek meg egyes Magyarországon megtelepült külföldi vállalatok részéről az *országban belüli hálózatépítés* halvány jelei. A szocializmusban jellemző többtelephelyes vállalati struktúrához hasonlóan, bár korántsem olyan tömegesen, egyes vállalatok több térségben is folytatnak termelést (pl. GE, Chinoi, Flextronics, Bosch, Samsung, Jabil), melyben nagy szerepet kap a gazdaságpolitika ösztönző ereje is (pl. a GE ózdi, a Flextronics és az Electrolux nyíregyházai, a Bosch miskolci üzemének létesítése kapcsán). Ez a hálózat az országban belüli termelés-áthelyezés feltételeit is megteremti – azaz a vállalati stratégiákban is új irányokat nyit.

4.1.3. A KMT beruházások hatása a térszerkezetre

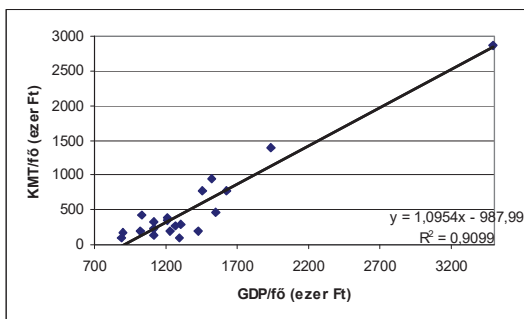
A KMT befektetések alapvetően hozzájárultak a gazdasági térszerkezet átalakulásához, a területi egyenlőtlenségek és a koncentráció növekedéséhez.

Az 1990-es évek első felében elsősorban a privatizáció révén érkezett tőke a magyar gazdaságba. A privatizáció során a nagy iparvállalatok jelentős részét értékesítették, lecsökkent a hazai tulajdon részaránya, általában a piac legnagyobb szeletét kihasító cégek minden ágazatban

külföldi tulajdonba kerültek.³⁶ A privatizáció során a földrajzi fekvés kevésbé befolyásolta a befektetőket, az ország egész területén „mazsoláztak” a vállalatok közül (Voszka 1997). Nagyvállalatok eltűntek, feldarabolódtak, a legígéretesebb üzemek, vagy csupán részlegek a TNC-kbe tagozódtak be. Különösen az élelmiszeriparban, az építőanyag-iparban, a vegyiparban, majd később az energetikai szektorban volt nagyarányú a külföldi részesedés növekedése.

A zöldmezős beruházások a térben jóval koncentráltabban jelentkeztek, az ország központi és északnyugat-, nyugati részein épült meg a legtöbb újonnan létesült üzem. Különösen a kedvező elérhetőségű, elsősorban az autópályához közel fekvő településeken összpontosultak a KMT beruházások. E beruházások motivációi különböztek, jellemzően vertikális KMT-nek tekinthetők.

Később befejeződött a privatizáció, s a beruházásokban folyamatosan csökkent a zöldmezős arány is, s egyre nagyobb vonzerőt jelentenek az ágazati és földrajzi agglomerálódásból eredő externális hatások. Ezek a tendenciák, valamint az előtérbe kerülő reinvesztíció elsősorban az iparosodott megyéknek kedveznek, főleg Észak-Dunántúlon és Pest megyében, de valamelyest segítik Észak-Magyarország nagyvárosainak ipari fejlődését is. A terciarizálódás, illetve az üzleti szolgáltatások bővülő skálája és növekvő minőségi követelményei, a tudásbázis felértékelődése főleg a nagyvárosi központoknak előnyös, kiváltképpen a budapesti gazdaságnak.



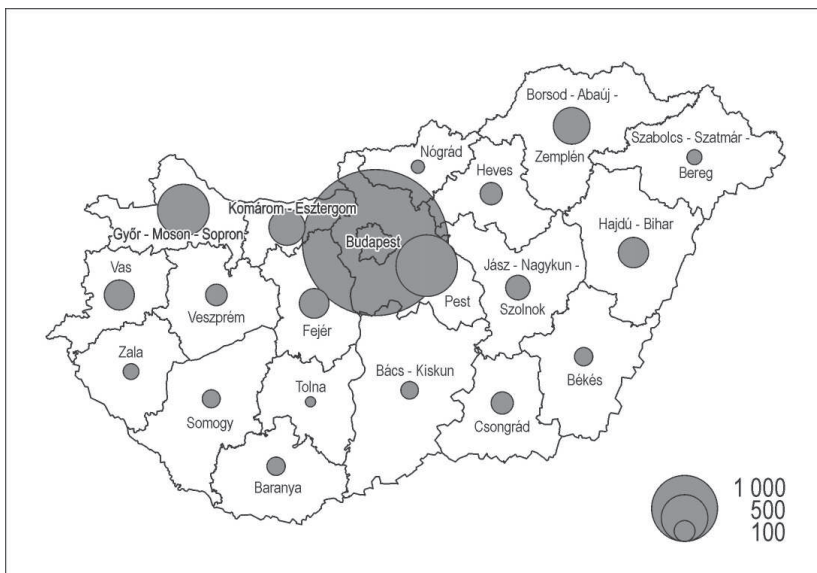
5. ábra: A gazdasági fejlettség és a tőkevonzás mértékének összefüggése

A külföldi működőtőke befektetések területi szerkezete és a regionális gazdasági fejlettség szoros kapcsolatban áll egymással: a külföldi beruházások gazdasági térformáló tényezővé váltak (5. ábra). A KMT befektetések folyamatosan erősítik a legfejlettebb régiókat (a zöldmezős és privatizációs beruházások után a profit újrainvesztálása), így jelentősen hozzájárulnak a területi differenciálódás erősödéséhez. Szoros területi összefüggés mutatható ki

³⁶ A külföldi cégek olykor csak a piac megszerzésében voltak érdekeltek (s a magyarországi termelést lecsökkentették/megszüntették, s saját termékeiknek nyitottak utat).

a vidéki iparból származó GDP és a külföldi beruházások között. A külföldi feldolgozóipari beruházások erős területi koncentrációja vezetett a vidéki gazdaság térbeli polarizálódásához (Barta 2005, Kiss J. 1998)

A külföldi befektetések megjelenésétől kezdve alig változtak a területi megoszlás mutatói (6. ábra). Budapest és agglomerációja a legvonzóbb térség a külföldi befektetők számára: itt koncentrálódik a külföldi tőke közel kétharmada. A KMT befektetések agglomerálódása természetes jelenség, s a fővárosok, főleg ha jelentős gazdasággal is rendelkeznek, mindenütt a befektetők legfontosabb célpontjai. Ez Nyugat-Európában (Brühlhart 2001) ugyanúgy megjelent, mint a kelet-közép-európai országokban (ahol gyakran a fővárosok a városrendszer egyetlen nagyvárosai, metropoliszai) (Carter 2000, Domanski 2003, Kukely 2006, Pavlínek 2004).³⁷



6. ábra: A külföldi működő tőke beruházások területi szerkezete (2005, Mrd Ft)

Magyarországon a külföldi befektetők számára kiemelt térség Észak-Dunántúl, a nyugat-európai piac közelsége, illetve a térség relatív fejlettsége miatt (hosszú ideig itt volt az egyetlen, országból kivezető autópálya, képzettebb a munkaerő, magas színvonalú az ipari kultúra, és nem utolsósorban vonzó a helyi fogadókészség) (Barta 2002). Az 1990-es évek első felében a zöldmezős ipari beruházások több mint kétharmada Észak-Dunántúlra érkezett (Diczházi 1997).

³⁷ Egyes dél-európai országokban a koncentráció még erőteljesebb, mint Kelet-Közép-Európában (Portugáliában Lisszabon térségébe érkezett a külföldi beruházások 80, Spanyolországban Madridba és Barcelonába a 70 %-a).

Idetelepültek a transznacionális autógyárak, elektronikai vállalatok és beszállítók. A budapesti agglomeráció és az észak-dunántúli térség fogadta a külföldi működő tőke 80–85%-át az elmúlt 15 évben.

A KMT területi szerkezetének viszonylagos stabilitása ellenére is van némi elmozdulás. Az 1990-es évek közepétől Budapest vonzereje 2004-ig relatíve csökkent. Ez alapvetően összefügg a privatizáció lezárulásával, és a beruházások átlagos költségeinek növekedésével. Az agglomerációs övezetet is magában foglaló budapesti metropolisz vonzereje azonban nem halványult, csupán a közigazgatási határokon kívüli térségek értékelődtek fel a beruházók számára.³⁸ 2005-ben viszont újra jelentősen nőtt Budapest részaránya, köszönhetően a dinamikus növekvő tercier beruházásoknak. Változnak a területi arányok Észak-Dunántúlon belül is: az északi, szlovák határmenti térség (elsősorban Komárom, Esztergom és Győr) pozíciója erősödött, míg a korábban kiemelkedő Székesfehérváré valamelyest gyengült. Észak-Magyarország és az Észak-alföldi régió részaránya is növekedett néhány százalékkal, míg az ország déli régiói – Dél-Dunántúl és Dél-Alföld – folyamatosan veszítenek korábbi pozíciójukból. E térségek az infrastrukturális fejlesztések (pl. autópálya-építések) ellenére sem tudtak felzárkózni. Az infrastrukturális tényezők az 1990-es években hozzájárultak e térségek lemaradásához, ám a fejlesztések sem eredményeztek számottevő javulást e régiók tőkevonzó-képességében, mert e faktor szerepe csökkent a magyarországi beruházási döntésekben.

4.1.4. A KMT beruházások, mint az újraiparosodás motorja

A rendszerváltás utáni években a külföldi működőtőke legjelentősebb része az iparba áramlott, elsősorban a privatizációhoz kapcsolódóan. Az évtized vége felé már a feldolgozóipar mellett a villamosenergia-ipar és a tercier szektor is egyre nagyobb szeletet hasított ki az összes beérkező külföldi működőtőkéből, de az ezredforduló után a gazdasági szolgáltatások és a kereskedelem mellett továbbra is a feldolgozóipar volt az egyik legfontosabb tőkevonzó ágazat (13. táblázat).

Összességében a külföldi beruházások közel fele az iparba, azon belül is elsősorban a feldolgozóiparba irányult (14. táblázat). A külföldi cégek számát tekintve ugyan az ipar súlya folyamatosan csökkent, de a foglalkoztatásban és az értékesítésben tovább nőtt a külföldi részarány (habár 2003 óta e növekedés kissé megtorpant), s a külföldi cégek saját tőkéjét tekintve is folyamatos a feldolgozóipar előretörése.

³⁸ A budapesti városfejlesztés igyekszik az ipari tevékenységet korlátozni; a barnamezős fejlesztés pedig amúgy is lényegesen költségesebb az agglomerációs gyűrűben még lehetséges zöldmezős beruházásoknál.

13. táblázat: A külföldi érdekeltségű vállalkozások saját tőkéjének ágazati szerkezeti változása 1995 és 2005 között (%)

Ágazat	1995	2000	2005
Mezőgazdaság, bányászat	1,8	1,1	0,4
Feldolgozóipar	36,7	37,9	42,4
- élelmiszeripar	10,8	6,3	4,3
- vegyianyag, termék stb. gyártása	4,4	7,3	7,5
- villamosgép, műszergyártás	4,9	7,4	9,1
- járműgyártás	3,2	6,5	10,7
Ipar és építőipar	59,3	46,9	47,7
Szolgáltatások	38,9	52,0	51,9
Összesen	100	100	100

Forrás: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1995-2002, Magyar statisztikai Évkönyv 2005, KSH

14. táblázat: A feldolgozóipar arányának változása a külföldi cégek befektetéseiben (%)

	A feldolgozóipar aránya (%)				
	külföldi cégek számából	saját tőkéből	ebből: külföldi tőkéből	nettó árbevételből	létszámból
1995	17	37	41	41	53
2000	15	38	41	48	59
2002	14	47	47	53	60
2005	13	50	42	50	55

Forrás: KSH Statinfo (Legalább 10% külföldi tulajdonrészrel rendelkező vállalkozások)

A fővárosi térségben ugyan meghatározóak voltak a tercier beruházások (s az összes KMT közel 50%-a Budapestre került), minden más régióban viszont a feldolgozóipar volt a külföldi befektetések fő célpontja (15. táblázat). Észak-Dunántúlon a külföldi befektetések 90%-a a feldolgozóiparba került, Észak-Magyarországon és Dél-Alföldön az energetikai ipar beruházásai is jelentős tőkét vonzottak. Nincs olyan vidéki régió, ahol az ipari beruházások nem tették ki legalább a külföldi befektetések háromnegyedét.

15. táblázat: A feldolgozóipar aránya a külföldi cégek befektetéseiben 2005-ben (%)

	A feldolgozóipar aránya (%)				
	külföldi cégek számából	saját tőkéből	ebből: külföldi tőkéből	nettó árbevételből	létszámból
Közép-Magyarország	8	37	21	29	32
Közép-Dunántúl	24	89	90	88	81
Nyugat-Dunántúl	20	90	91	86	81
Észak-Magyarország	33	80	74	83	84
Dél-Dunántúl	25	76	81	75	83
Észak-Alföld	16	86	88	71	82
Dél-Alföld	23	47	47	56	78
összesen	13	50	42	50	55

Forrás: KSH Statinfo (Legalább 10% külföldi tulajdonrészrel rendelkező vállalkozások)

A külföldi beruházásokon belül az ipar dominanciája minden vidéki régióra jellemző, ám továbbra is a Közép-magyarországi régióban koncentrálódik a külföldi feldolgozóipari cégek több mint 40 százaléka. A három legfejlettebb régióba került az összes külföldi feldolgozóipari beruházás négyötöde, s az elmúlt évtizedben e térségek súlya még valamelyest nőtt is. Tehát a külföldi tőkének köszönhető *újraiparosodási folyamat a regionális különbségeket tovább fokozta*. Különösen az észak-dunántúli régiók profitáltak a külföldi feldolgozóipari beruházásokból, az itt magyarországi székhellyel rendelkező cégek tőkeállománya több mint kétszeresen haladja meg a másik négy vidéki régióét (16. táblázat).

16. táblázat: A külföldi feldolgozóipari cégek regionális struktúrájának változása (%)

	külföldi tőke a saját tőkéből			nettó árbevétel			létszám		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Közép-Magyarország	48	39	34	42	28	36	37	30	31
Észak-Dunántúl	31	38	46	33	48	41	32	35	35
4 kevésbé fejlett régió	22	23	20	25	24	22	31	36	34
3 legfejlettebb régió	78	77	80	75	76	78	69	64	66

Forrás: KSH Statinfo (Legalább 10% külföldi tulajdonrészrel rendelkező vállalkozások)

Mindezek az adatok és trendek is magyarázzák, hogy értekezésünkben miért elsősorban az ipari térszerkezet átalakulását, s a külföldi cégeknek abban betöltött szerepére fókuszálunk.

4.1.5. Magyarország mint az ipari delokalizáció célterülete

Az újraiparosodásban meghatározó szerepet játszik az ipari delokalizáció. Magyarország a delokalizációs tevékenység nyertesei közé tartozik, bár az ezredforduló óta a termelésáthelyezés Magyarországról is megindult. A delokalizáció okai között a legfontosabb szerepet az alacsony termelési költségek játsszák, mely különösen a nagy munkaerő-intenzitású tevékenységek, s a könnyen exportálható termékek terén érvényesül.

Magyarország (s hasonlóan más kelet-közép-európai országok), mint az európai magterülethez közel fekvő, stabil gazdasági-politikai rendszerrel jellemezhető uniós tagország a külföldi vállalatok számára egyre vonzóbbnak bizonyult. Magyarország és a KKE országok az európai delokalizációs tevékenység célterületeivé váltak. Több cég jelentős beruházást létesített Magyarországon, miközben Európa más térségeiben megszüntette vagy redukálta termelését. Néhány cégnél a magyarországi megjelenés nem eredményezte a termelés megszűnését vagy csökkentését más telephelyeken, hanem adott termék bővülő piacának ellátásához kellett új beruházást létesíteni, melyet már nem a korábbi helyen, hanem új magyarországi telephelyen létesítettek. Ezt

a szűken (vállalati szinten) értelmezett delokalizáció fogalmába nem értjük bele, azonban e cégek többségére is jellemző, hogy a pótlólagos beruházásoknál gyakran már e leányvállalatok lettek a kedvezményezettek a telepítési döntéseknél. Regionális szinten tehát ebben az esetben is megvalósult bizonyos tevékenységek, termékek területi elmozdulása, delokalizációja.

A delokalizáció eleinte a feldolgozóipari termelésre koncentrálódott, de később egyre inkább növekedett más – általában az ipari termeléshez kisebb-nagyobb mértékben kötődő – tevékenységek terén is. A delokalizáció megjelent a logisztika, az üzleti adminisztráció, a K+F tevékenység és menedzsment funkciók területén is.³⁹

17. táblázat: A 20 legnagyobb ipari exportőr Magyarországon (2005)

legnagyobb exportőrök rangsora	cég	az export aránya az árbevételből (%)	részarány a magyar exportból (%)	legnagyobb exportőrök rangsora	cég	az export aránya az árbevételből (%)	részarány a magyar exportból (%)
1	Mol	48	9,5	11	Michelin	89	1,2
2	Audi	100	8,5	12	BorsodChem	84	1,2
3	Nokia	100	8,3	13	General Motors	100	1,2
4	GE	98	4,3	14	Sanmina-SCI	39	1,1
5	Philips	94	3,5	15	TVK	48	1,0
6	Flextronics	97	2,8	16	Dunaferr	45	0,9
7	IBM	100	1,8	17	Richter	67	0,9
8	Suzuki	72	1,8	18	Bosch	100	0,9
9	Alcoa-Kőfém	94	1,5	19	Electrolux	68	0,9
10	Samsung	78	1,3	20	Jabil Circuit	57	0,9

Forrás: saját számítás a HVG Top500, Figyelő TOP200, Magyar Statisztikai évkönyv, KSH alapján

A gazdasági fejlődésben meghatározó szerepet töltenek be az exportorientált külföldi tulajdonú cégek. A magyar gazdaság vezető vállalatai között többségében olyan cégeket találunk, melyek magyarországi termelésének döntő hányada exportra kerül. A húsz legnagyobb ipari exportot lebonyolító cég a magyar kivitel több mint felét koncentrálja (17. táblázat). A legnagyobb exportőrök szinte mindegyike külföldi tulajdonban lévő vállalat (még a tőzsdei cégek – pl. Mol, Richter, TVK – esetében is többségében vannak a külföldi részvényesek), s több mint fele új, zöldmezős beruházás formájában – gyakran vámszabadterületen – létesítette magyarországi leányvállalatát. Ez utóbbi cégek a kedvező termelési feltételek miatt választottak Magyarországon telephelyet, s a pótlólagos delokalizáció nagyban hozzájárul e vállalatok folyamatos bővüléséhez. A már korábban, megjelent külföldi cégeknél a pótlólagos beruházások jelentős hányadát teszi ki a Nyugat-Európából, vagy a világ más térségéből áttelepített gyártás, s egyéb kiszolgáló tevékenység (pl. Audi, Philips, Bosch,

³⁹ Budapesten 2004-2007 között az állami támogatásban is részesült külföldi nagyberuházások mindegyike tercier tevékenységekhez kötődött (Kukely 2006)

Flextronics). Egyes cégeknek a termelési költségek csökkentése, másoknak a piac megszerzése és bővítése volt a fő motivációja a magyarországi telephelyválasztásban. Azonban azon vállalatok esetében is, melyek magyarországi megjelenése a piacra való bejutással, privatizációs felvásárlással vagy fúziókkal hozható kapcsolatba, az újabb és újabb beruházásokat számos esetben már a termelési költségelőnyt kihasználó delokalizáció vezette (pl. GE, Suzuki, Michelin, Chinoín). Néhány nagy alkatrészgyártó (pl. Sanmina, Jabil) – habár jelentős exportörnek számít – elsősorban a magyar piacon megjelent cégek beszállítójaként van jelen, viszont tevékenységük jelentős részét teszi ki a fejlett országokból – fő vásárlójuk földrajzi közelségébe – áttelepített gyártás.

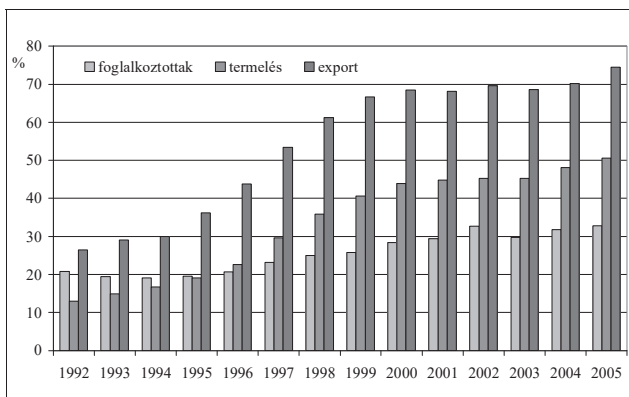
A magyar gazdaság nyitottsága és a hazai piac kicsiny mérete miatt a hazai és egyéb külföldi cégek is jelentős kivitelt bonyolítanak (melyben a méretgazdaságosság fontos szerepet tölt be). Azonban a közel 100%-os exportarány a legnagyobb külföldi cégek esetében jelzi, hogy azok elsődleges célja nem a hazai piac igényeinek, hanem – az alacsonyabb termelési költségeket kihasználva – elsősorban a nyugat-európai kereslet kielégítése. Még érdekesebb kérdés, hogy az egyes cégeknél mekkora szerepet tölt be a nemzetközi intra-industry és az intra-firm kereskedelem, mely a delokalizációnak már megfelelőbb indikátora. Széleskörű konkrét adatok hiányában csak az állapítható meg, hogy mindez a nemzetközi vállalati hálózatokba integrálódott magyarországi cégek (azaz a TNC-k leányvállalatai) esetében számottevően nagyobb, sőt meghatározó (pl. a GM, Visteon esetén közel 100%-os).

A delokalizáció vizsgálatában érdemes azokra az iparágakra fókuszálni, melyek a termelésáthelyezés legfőbb célpontjai abszolút és relatív értelemben egyaránt.

A gépipar a delokalizáció fókuszában

A magyar gazdaságban – az előző fejezetekben bemutatott elemzések alapján – elsősorban a gépipari ágazatok emelhetők ki, mint a delokalizáció célterületei (Kukely 2004). A delokalizáció nagyban hozzájárult, hogy a gépipar a magyar gazdaság húzóágazatává váljon (a gépipar 1992-ben a GDP 4,5%-át termelte meg [azaz a feldolgozóipari GDP ötödét], 2005-ben pedig már közel 10%-át [azaz a feldolgozóipari GDP 43%-át]). Az ágazatban jelentős foglalkoztatás-bővítés zajlott: az 1995-ös minimumhoz képest a gépiparban közel százezzerrel nőtt a munkahelyek száma. S mivel egy évtized alatt igen jelentős számú munkahely meg is szűnt (pl. 2001-2002 között több mint 30 ezer fővel csökkent az ágazat létszáma), ez nemcsak az új munkahelyek számának még nagyobb bővülését, hanem jelentős strukturális átalakulást is feltételez. Ennek a szerkezetváltásnak a háttérében egyértelműen a KMT beruházások álltak –

az összes KMT több mint egynegyede a gépiparba érkezett, a zöldmezős ill. exportorientált beruházásokat tekintve a gépipar meghatározó szerepet játszott. Az ágazatban meghatározóvá vált a KMT jelenléte, a külföldi tulajdon aránya a gépiparban a legmagasabb (80%). A fokozódó KMT befektetések eredményeként dinamikusán növekedett a gépipari kivitel is, mely már eléri az összes ipari export háromnegyedét (7. ábra). A 10 legnagyobb exportőr között 8 gépipari cég található (melyek többsége – a delokalizációt leginkább ösztönző – vámszabadterületen létesült). A gépipar exportorientáltsága jelentősen nőtt, a termelés 90%-a kivitelle kerül.⁴⁰ Igen gyorsan nőtt a gépipar termelékenysége is, mely már kétszeresen meghaladja a többi ágazat átlagát, holott ez az egyetlen iparág, ahol a foglalkoztatottak száma az 1990-es évek közepe óta számottevően növekedett. A termelékenység-növekedés tehát nem elsősorban a létszámcsökkenés, hanem a technológiai fejlődés és a struktúraváltás eredménye. Mindezek az indikátorok jelzik az iparban/gépiparban lejátszódott strukturális átrendeződést, melyben az exportorientált, nagy termelékenységű tevékenységek nyertek teret.



7. ábra: A gépiparban foglalkoztatottak számának, a termelésnek és az exportértékesítésnek az aránya a magyar iparon belül (ipar=100)

Forrás: Ipar- és építőipari statisztikai évkönyvek 1993-2002, KSH

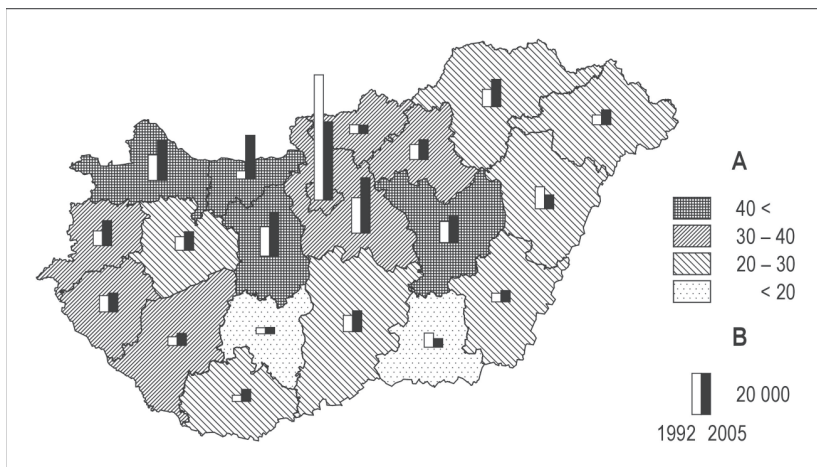
A gépipari „boom” nemcsak az ágazati szerkezetben, hanem a területi struktúrában is jelentős átalakulást eredményezett (8. ábra). Amely téregységben a gépipar meghatározó szerepű az ipari struktúrában, azok dinamikusabb fejlődést produkáltak⁴¹. Budapest nélkül

⁴⁰ Hasonlóan magas exportarány jellemzi a delokalizáció szempontjából másik kiemelkedő iparágat, a textil-, bőr- és cipőipart.

⁴¹ A gépipari fejlődés húzóereje ugyan az ország nagy részére kiterjed (Csongrád és Tolna kivételével mindenhol jelentősen nőtt a gépipar szerepe az ipari struktúrában), de erős koncentrációt mutat az Észak-Dunántúlon. Míg Győr-Moson-Sopron, Fejér, Komárom-Esztergom és Vas megyében a gépipari termelés adja az összes ipari termelés kétharmadát-háromnegyedét, addig Zala, Baranya, Tolna, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar,

vizsgálva a gépipar aránya és a fejlettség közötti korreláció 2005-ben közepes összefüggést jelez (0,52), az 1990-es közepétől bekövetkezett fejlődésben (azaz az egy főre jutó GDP ill. a gépipari termelés 1995-2005 közötti növekedésében) viszont a korreláció igen szoros (0,81).

A gépipari fejlődés regionális különbségei jelentősen növekedtek. A fejlődés üteme rendkívül gyors volt, de a növekedés zöme néhány megyére összpontosult⁴². A növekvő polarizálódás annak is köszönhető, hogy a dinamikusan növekvő, magas termelékenyséű, exportorientált medium- és high-tech ágazatok Észak-Dunántúlon koncentrálnak, míg az ország többi részén a gépipar termelékenysége ettől jelentősen elmarad, több megyében az országos átlag harmadát-negyedét sem éri el. Azokban a térségekben, ahol a gépipar fejlődési üteme lassabb, a gazdasági növekedés is vontatottabb. Borsod-Abaúj-Zemplén megye jól példázza a strukturális tényező szerepének a fejlődésre gyakorolt hatását. Az ezredfordulóig a fejlettségi rangsorban egyre hátrébb csúszó megye gazdaságában elenyésző szerepet játszott a gépipar, de – a 2000 után növekvő beruházási dinamika eredményeként – 2005-ben már a megye ipari termelésének közel egyharmada ebben az ágazatban realizálódott – mely nagyban hozzájárult a megye átlagot meghaladó fejlődéséhez.



8. ábra: A gépiparban foglalkoztatottak számának változása 1992-2005 között (telephelyi adatok alapján)

Megjegyzés: A – A gépipar aránya az ipari foglalkoztatottakból 2005-ben (%) B – A gépiparban foglalkoztatottak száma (fő)

Csongrád megyében még a 25%-ot sem éri el, söt utóbbi négy megyében nem tartozik a 3 legnagyobb ágazat közé sem. Ugyanakkor Jász-Nagykun-Szolnok, Heves, Pest, Nógrád, Veszprém és Bács-Kiskun megyében is a gépipar a legnagyobb ágazat, 40-60% közötti részaránnyal az összes termelésből (Kukely 2004).

⁴² Győr-Sopron, Komárom-Esztergom és Fejér megye a gépipari termelés és az export több mint felét adja, holott a foglalkoztatottaknak csupán negyede dolgozik e három megye gépiparában. Exportorientáltságuk lényegesen meghaladja a többi megye értékét, s az összes gépipari termelésük több mint 90%-a kiviteltre kerül.



9. ábra: A legnagyobb exportorientált autóiipari és elektronikai vállalkozások* területi szerkezete, 2005, milliárd Ft

Megjegyzés: * a termelésüknek legalább háromnegyedét exportáló, az 500 legnagyobb hazai cég között számon tartott vállalatok

A delokalizációt illetően a regionális különbségek hasonló képet mutatnak (9. ábra), hiszen a gépipari fejlődés hátterében elsősorban olyan exportorientált külföldi tulajdonú nagyvállalatok állnak, melyek az előnyösebb termelési költségek miatt telepítették Magyarországra gyártásuk mind nagyobb részét vagy egészét.⁴³ Néhány esetben a delokalizáció nem az elsődleges cél volt, de a későbbi, pótlólagos beruházások során már az volt a meghatározó.⁴⁴ Mindenesetre a magyar gazdaság legjelentősebb vállalkozásai között ma már meghatározó szerepet játszanak a termelésük nagy részét külföldön értékesítő, Magyarországon a kedvező termelési költségek miatt telephelyet választó cégek. Magyarország versenyelőnye a nyugat-európai gyártással szemben még sokáig fennmarad, hiszen a bérköltség még jelentős differenciákat mutat, bár a

⁴³ Például a japán Clarion a növekvő franciaországi termelési költségek miatt 2004-ben bezárta lotaringiai üzemét, s onnan teljes tevékenységét ma már egyetlen európai üzemébe, Nagykatára telepítette. Hasonló delokalizáció történt a Flextronics, a Philips, vagy a Bosch esetében is.

⁴⁴ Az Electrolux a jászberényi Lehel hűtőgépgyár privatizálásával megszerezte egy feltörekvő versenytársát, s annak piacait. Később más európai üzeméből egyre több tevékenységet helyezett ide át, jelentős kapacitásbővítést hajtott végre és kiszélesítette termékstruktúráját. A svéd TNC itt állítja elő a legtöbb hűtőszekrényt, fagyasztóládát kizárólag itt gyárt, s Európa legnagyobb porszívógyára is Jászberényben működik. (Bakács–Czakó–Sass 2006). Ugyanez jellemző pl. a General Electric magyarországi befektetéseire is.

szomszédos KKE-országok élesedő versenyében Magyarország pozíciói már nem annyira kedvezőek, mint az 1990-es években⁴⁵.

4.1.6. *Ipari delokalizáció Magyarországról*

Magyarország összességében profitált az Európán belüli termelésáthelyezésekből, de Magyarországról is megindult bizonyos cégek, tevékenységek elvándorlása. A rendszerváltás után bekövetkező dezindusztrializáció az új piaci körülmények között versenyképtelenné váló tevékenységek eltűnését, erodálódását jelentette. Ebben az időben a pozícióját veszítő tevékenységeket a legtöbb esetben nem pótolta új gazdasági tevékenység, mely a foglalkoztatás fenntartását és a gazdasági fejlődést biztosítani tudta. Később, elsősorban a KMT befektetések révén új munkahelyek létesültek, a dezindusztrializáció visszaszorult. De még a dinamikus újraparosodás idején is egyes térségekben az ipar szerepe csökkent. Bizonyos iparágak tovább redukálódtak (bányászat, kohászat), mely térben is koncentráltan jelentkezett (pl. Észak-Magyarország).

Az ezredforduló után azonban új jelenség bontakozott ki, megindult az elköltözés Magyarországról is⁴⁶ (Kiss É. 2006). Külföldi tulajdonú – általában vámszabad területen termelő – vállalatok szüntették meg magyarországi tevékenységük egy részét vagy egészét, s új telephelyre költöztek – a környező országokba (Romániába, Ukrajnába, Szlovákiába, Lengyelországba) és Kinába. A külföldi cégekhez hasonló stratégiát folytatva néhány hazai tulajdonú cég is a termelés (bizonyos részeinek) más országba történő áthelyezéséről döntött (pl. a Videoton egyes tevékenységeinek bulgáriai delokalizációja).

Az elköltözésekben több tényező játszott fontos szerepet.

A *növekvő munkabérek* miatt egyes tevékenységek terén Magyarország versenyképessége lecsökkent, mely különösen a munkaintenzív tevékenységek terén jelentkezett. Az ezredforduló utáni termelés-áthelyezések elsősorban a kisebb hozzáadott értékű, munkaintenzív termékek gyártását érintette (cipő- és textilruházati ipar, kábelkötég-gyártás⁴⁷, bizonyos elektronikai

⁴⁵ Míg a németországi gépipari üzemekben 2006-ban az átlagos órabér 42 euró volt, ez az érték Magyarországon 6, Romániában 3 eurót jelentett. Szlovákiában szintén olcsóbb a munkaerő és nagy mennyiségben rendelkezésre áll, miközben Magyarországon a szabad munkaerő – különösen az ipari központokban – egyre szűkösebb. 2006-ban már több mint 30 ezer szlovákiai – zömében magyar anyanyelvű – munkavállaló dolgozott Magyarországon, főleg Észak-Dunántúl ipari üzeimeiben (Komárom, Esztergom, Győr, Tatabánya).

⁴⁶ 2000-ben, az első nagyobb sajtóvisszhangot kapó kivonulás a Mannesmann sárbogárdi autórádió-gyártó üzemének bezárása, és termelésének Kinába történő áttelepítése volt. Később ezt követte az IBM székesfehérvári gyárbezárása.

⁴⁷ A kábelkötég-gyártás terén Magyarország mára elvesztette versenyképességét, e tevékenység fokozatosan kivonult az olcsóbb bérű országokba (Szlovákiába, Ukrajnába, Délkelet-Ázsiába, Afrikába). A szombathelyi Delphi Packard 2006-ban (400 fő) Szlovákiába, az egri Leoni (600 fő) tevékenységét Tunéziába és Lengyelországba helyezte. A Videoton enyingi gyárbezárása is e sorba illik.

tevékenységek⁴⁸ stb.), melyek fokozatosan kiszorulnak Magyarországról, e tevékenységek terén már Magyarország nem versenyképes más feltörekvő országokkal szemben.

A gyárbezárások, létszámleépítések hátterében számos esetben azonban *vállalati átszervezések* állnak. A delokalizáció a termelés vállalaton belüli átszervezésével is társulhat, mely adott termék termelésének térbeli koncentrációját, így növekvő méretgazdaságosságot eredményez. Kisebb termelőkapacitások megszüntetése és áthelyezése a vállalati racionalizáció része, ez elsősorban az élelmiszeriparban volt jellemző az elmúlt években (pl. édesipar, növényolajgyártás, dohányipar⁴⁹), de más ágazatokban is megjelent (pl. háztartási vegyipar⁵⁰). A kicsiny hazai piacot ekképpen integrálták egy nagyobb, általában kelet-közép-európai regionális piacba, ahol a méretgazdaságosság jobban kihasználható.

A globális piacra termelő vállalatok esetében a *változó megrendelés-állomány* alapvetően befolyásolja a cég egyes telephelyeinek további működését⁵¹. A delokalizáció gyárbezárás is eredményezhet, de általában nem jár a helyi termelés teljes megszüntetésével, hanem csupán jelentős kapacitáscsökkentés történik (pl. Flextronics, Philips, Shinwa, TDK).

A delokalizáció hátterében gyakran a vállalati stratégia megváltozása áll, melynek keretében bizonyos tevékenységeket a vállalaton kívülre (offshore outsourcing) szerveznek ki.⁵² A delokalizáció egy speciális típusa az ún. szerződéses gyártói tevékenység, mely lényegében *nemzetközi kiszervezést* jelent. A nagy gyártók tevékenységüknek azon részeit, mely munkaerő-igényes, s már a tömeggyártás fázisában van, olyan specializált cégeknek adják át, melyek több más konkurens cég számára is hasonló szolgáltatást nyújtanak. A magyar gazdaságban ezek a cégek igen jelentős szerepet töltenek be, a legnagyobb magyarországi cégek listáján tartják számon a Flextronics, a Jabil Circuit, az Elcoteq vagy a Videoton nevét. E cégek azonban igen erős függésben állnak megrendelőiktől, mely működésüket, megrendelés-állományukat alapvetően meghatározza. A delokalizáció e vállalati körben elterjedt forma, melynek a magyar

⁴⁸ A delokalizáció elsőként néhány elektronikai cég esetében jelent meg, mely hátterében elsősorban az ezredforduló utáni globális recesszió (2001-2002) és a bérköltségek növekedése állt. Később a könnyűipari tevékenység vált a delokalizáció legnagyobb vesztesévé.

⁴⁹ Az Unilever 2006-ban szüntette meg a rákospalotai margaringyártó tevékenységét. A gyártást a régió más, nagyobb helyi piaccal rendelkező országaiba (Csehországba, Lengyelországba és Németországba) telepítette át. Hasonló elvek vezérelték 2004-ben a Kraft Foods, a Reemstma stb. gyárbezárásait

⁵⁰ A Henkel szolnoki mosógépgyártó egységének 2006-ban történő felszámolása is ilyennek tekinthető. Az osztrák cég koncentrálni kezdte a földrajzilag egymás közelében fekvő üzemének tevékenységét. A szolnoki termelést a gyár körösladányi ill. szomszédos országokban lévő gyáraiba telepítették át.

⁵¹ Az IBM székesfehérvári gyárbezárásában nagy szerepet játszott a merevlemez iránti lanyhuló globális kereslet, a cég magyarországi termelése elsősorban emiatt szűnt meg. Ugyanakkor a termelést és a technológiát Kínába helyezték át. Hasonló globális koncentráció jellemezte a szintén székesfehérvári termelését megszüntető Kenwood-ot.

⁵² A Tatabányán öt éve jelenlévő, 400 főt foglalkoztató amerikai elektronikai gyártó Artesyn – folyamatos fejlesztései ellenére – 2005-ban a tevékenység megszüntetéséről döntött, s a termelést kanadai partnere számára kiszervezte. A kanadai szerződéses gyártó, a Celestica a gyártást Romániába, nagyváradi üzemébe helyezte.

leányvállalatok hol haszonélvezői, hol károsultjai – egyes termékek/tevékenységek áthelyezése gyakori Magyarországra ill. Magyarországról egyaránt.

A Flextronics az ezredforduló környékén Magyarország egyik legdinamikusabb vállalata volt, négy magyarországi telephelyet létesített (ezek között is folyamatosan zajlott a termelés-áthelyezés, Kiss É. 2006). Globális stratégiájában gyakran más országban lévő telephelyre helyezte bizonyos tevékenységeit, melyet általában új termék előállítása váltott fel. 2005-től azonban magyarországi tevékenysége egyre inkább beszűkült (18. táblázat), miközben nőtt a termelés Kelet-Európába és Távol-Keletre történő delokalizációja. Ugyanakkor a foglalkoztatottak száma alig csökkent, mivel a cégnél struktúraváltás is zajlott, az elköltöző tömegtermelés helyett a nagyobb hozzáadott értékű, részben vagy egészben saját, vagy a megrendelővel közös fejlesztésű termékek gyártása került előtérbe (pl. mobiltelefonok helyett helymeghatározó és műsorszóró eszközök).⁵³ Sőt, 2008-ban újabb jelentős beruházás zajlott, a zalaegerszegi szervízközpont is bővült, s a cég tanműhelyeket létesített, mely hosszabb távú jelenlétét valószínűsíti.

18. táblázat: A Flextronics vállalati adatainak alakulása 1998-2006 között

	vállalati sorrendben elfoglalt hely	árbevétel (Mrd Ft)	export (Mrd Ft)	létszám (fő)
1998	37.	55,2	54,3	2 063
1999	14.	110,6	89,9	2 946
2000	8.	245,0	121,4	8 427
2001	4.	573,3	532,4	8 216
2002	3.	744,5	739,4	8 858
2003	3.	808,5	806,1	10 578
2004	3.	814,0	811,6	12 969
2005	10.	363,8	353,9	9 089
2006	21.	238,1	231,9	n.a.

Forrás: Figyelő TOP 200, HVG TOP 500 vonatkozó éves adatai

Hasonló folyamat, a magasabb hozzáadott-értékű tevékenységek irányába történő elmozdulás más cégeknél is megfigyelhető. A Jabilnál az elköltözött tevékenységet szintén nagyobb hozzáadott-értékű termelés ill. szolgáltatás váltja fel.⁵⁴

⁵³ Ugyanakkor magasabb hozzáadott-értékű tevékenység delokalizálására is akad példa (pl. X-Box-gyártás).

⁵⁴ A Jabil Circuit 2007-ben zárta be szombathelyi elektronikai üzemét, s a tevékenységét tiszaujvárosi ill. ukrainai gyáraiba helyezte át. Az alig öt éve jelenlévő üzem bezárása több mint ezer fő munkahelyének elvesztését jelentette. Ugyanakkor folyamatos beruházások révén erősödik az ugyancsak Szombathelyre telepített Jabil Global Services szervízközpont, mely több mint ezer főt foglalkoztat. Ez a Jabil európai szolgáltató-központja, mely a mobiltelefonok, híradástechnikai eszközök tesztelését, szervizelését végzi, azaz magasabb hozzáadott-értéket termelő, képzetesebb munkaerőt igénylő tevékenységgel jellemezhető.

Egy delokalizációs folyamat a legtöbb esetben nem csak egy üzem termelését érinti, hiszen egy vállalat számos beszállítóval áll kapcsolatban, melyek gyakran igen szoros függésben állnak egy-egy cégtől. A Magyarországról történő delokalizáció éppen ebben az esetben jelentkezik leginkább térségi hatásokkal, hiszen a delokalizáció (helyi) termelési láncokat/hálózatokat szakít szét.⁵⁵

A delokalizációs tevékenység azokat a térségeket, kisvárosokat sújtotta leginkább, ahol az elköltöző ágazatok, vállalatok meghatározó szerepet tölthettek be (pl. Körmen, Rétság, Bonyhád térsége), de a diverzifikáltabb gazdasági szerkezetű városokat is megrendítette (pl. Székesfehérvár). A delokalizáció különbözőképpen érintheti egyes többtelephelyes vállalatok hazai egységeit is. A Philips vagy a Flextronics hazai üzemeiben gyakran eltérő folyamatok történtek: miközben egyik gyárban többszáz-ezer fős munkahely-bővítés zajlott (pl. Győrben ill. Zalaegerszegen), addig másik telephelyen hasonló méretű leépítések történtek (pl. Szombathelyen ill. Sárváron).

A Magyarországról történő delokalizáció részben abban is megfigyelhető, hogy növekedett a magyarországi (székhelyű) cégek külföldi tőkekihelyezése. Ebben a legnagyobb szerepet a vállalati felvásárlások és az új piacok megszerzése játszotta (pl. MOL, Richter, EGIS, T-Com), de a delokalizáció is növekvő (Videoton, ruhagyárak).

A hazai textil-, bőr- és cipőipar mint a delokalizáció vesztese

A rendszerváltás előtt a magyar ipar alapvetően nehézipari dominanciájú volt, a könnyűipar alárendelt szerepet játszott. Az ország bizonyos területein azonban a textil- és ruházati iparnak jelentős szerepe volt a foglalkoztatásban és az értéktermelésben is.

A fejlett országokban a textil- és ruházati, valamint a bőr- és cipőipar folyamatosan teret veszít, a magas élőlétszám-igény és alacsony termelékenység miatt a termelési költségek növekedésével versenyképességük a fejlődő országokból érkező importtal szemben csökken, s megindul e cégek migrációja (*Bertram–Schamp* 1999). Másrészt, a nagyobb termelékenységgű, dinamikusabban növekvő iparágak (pl. gépipar) szerepe az iparstruktúrán belül fokozatosan háttérbe szorítja ezen ágazatokat. Ennek következménye, hogy a textil- és ruházati ipar ma már kevesebb, mint 2%-át adja a hazai ipar termelésének. A foglalkoztatottak számát tekintve azonban szerepe máig jelentős, bár gyorsan redukálódik (*19. táblázat*).

⁵⁵ A Philips 2005-ben a hagyományos képernyős számítógép-monitorok gyártását Magyarországon megszüntette, s Kinába helyezte át. A cég szombathelyi gyárának bezárása 700 fő leépítésével járt. A gyár legnagyobb beszállítója, a műanyag alkatrészeket gyártó Moldin elvesztvén legfőbb vásárlóját szintén felszámolta tevékenységét, mely további 300 munkahely megszűnésével járt. Ugyanakkor a Philips Magyarországra (székesfehérvári gyárába) hozta a korszerűbb LCD-monitorok gyártását.

19. táblázat: A textil-, bőr- és cipőipar ipari részarányának változása

	részesezés az ipari foglalkoztatásból (%)		részesezés az ipari termelésből (%)	
	2000	2005	2000	2005
Textil- és ruházati ipar	12,2	8,1	2,98	1,78
- Textilipar	4,0	3,2	1,39	0,74
- Ruházati ipar	8,2	4,9	1,59	1,04
Bőr- és cipőipar	2,7	1,7	0,58	0,32
Összesen	14,9	9,8	3,56	2,10

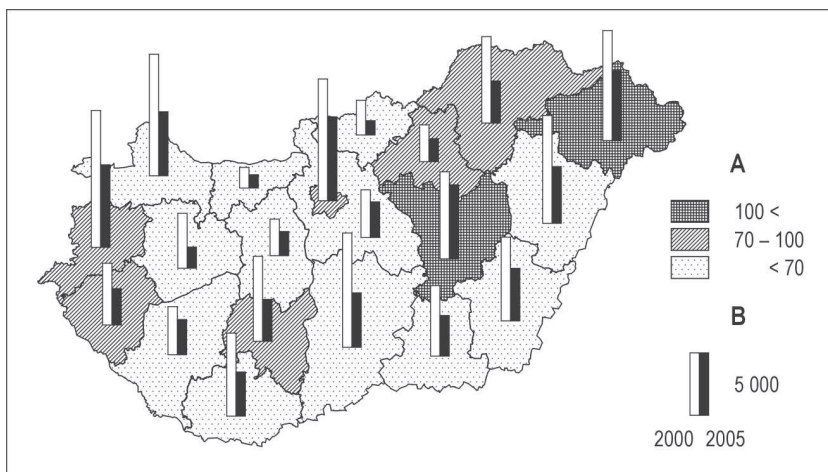
Forrás: Ipari statisztikai évkönyvek, KSH

A dezindusztrializáció az ágazatot két különböző ütemben érte. A textil- és bőripar, azaz az alapanyaggyártás a rendszerváltás után összeomlott, s termelése minimálisra redukálódott. A ruházati és cipőipar a sikeres külpiaci orientációváltásnak és a korábbi (1970-80-as évektől létező) bér munka-kapcsolatoknak köszönhetően a rendszerváltás utáni sokkból „magához tért”, s kisebb zökkenőktől eltekintve stabilan fejlődött. A korábbi bér munkáltatók sok esetben privatizálták a magyarországi ruhagyárakat, a külföldi tőke aránya és az exportorientáció mértéke az ezredfordulón magasabb volt az ipari átlagnál. Magyarország a nyugat-európai ruházati- és cipőipar delokalizációs (ill. offshore outsourcing) célpontjává vált. A növekvő termelékenység mindkét ágazatban hozzájárult a versenyképesség javulásához, a kapacitások jobb kihasználásához. A vállalatok tevékenysége a legtöbb esetben szinte teljes egészében a bér munkára szorítkozott. Ez, bár a foglalkoztatást fenntartotta, de függő, kiszolgáltatott helyzetbe sodorta az ágazatot. A termékstruktúrát, a felhasznált anyagok körét, a termék-fejlesztést stb. mind a bér munkáltató igényei határozták meg, s fokozatosan leépültek a vállalati tervező-, fejlesztő részlegek. Az ezredforduló utáni minimálbér-emelések révén megnőtt termelési költségek miatt leginkább a – legalacsonyabb feldolgozóipari átlagkeresettel jellemezhető – ruházati és cipőipar nemzetközi versenyképessége csökkent, az egyre jelentősebb kelet-európai s távol-keleti konkurenciával szemben versenyhátrányba került⁵⁶, s néhány év alatt töredékére zsugorodott. A tömeges delokalizáció és gyárbezárások⁵⁷ leginkább e szektort érintették, az ágazat a feldolgozóipari munkahelyek elvesztésének fő területévé vált (Hamar 2006). A magyarországi székhelyű cégek gyakran a környező országokba helyezték ki a gyártótevékenység nagy részét, hogy versenyképességüket az alacsonyabb termelési

⁵⁶ 1998-ban az EU-társult országok viszonylatában eltörölt kvóták a román, bolgár, török versenytársakat erősítette, Kína 2001-ben elnyert WTO-tagsága és a 2005-re már a textilipari termékek világkereskedelmének teljeskörű liberalizálása a kínai és más fejlődő országbeli termelést „hozta helyzetbe”. 2000-2004 között a ruházati cikkek magyarországi importja is dinamikusan, 25%-kal nőtt (Hamar 2006)

⁵⁷ A cipőiparban a legnagyobb létszámot érintő gyárbezárások az MSC (Marc) Hungary Vas megyei telephelyein több mint 2000, a bonyhádi Salamander és Sabona 1200, a Mary 2000 Cipőgyár dél-alföldi telephelyein 700 munkahely elvesztését eredményezték. A ruhaipari cégeknél is többszáz-ezer fős leépítéssel járt egy-egy delokalizációs vagy felszámolási döntés.

költségek révén fenn tudják tartani⁵⁸. 2000 és 2005 között a ruházati és cipőiparban 50 ezerrel csökkent a foglalkoztatottak létszáma, a külföldi tőke aránya radikálisan redukálódott. A delokalizáció és a leépítések az egész magyarországi gyártást érintették, a foglalkoztatottak száma minden megyében jelentősen csökkent, a termelési érték is mindössze Észak-Alföldön növekedett (Szabolcs-Szatmár megyében még 2005-ben is az ipari GDP 12%-át adta a textil-, bőr- és cipőipar). A legjelentősebb visszaesés Észak-Dunántúlon történt, de a közép- és dél-magyarországi térségben is felére csökkent a termelés (10. ábra). Észak-Dunántúlon a delokalizáció egyben egy struktúraváltási folyamat része, gyakran az elköltöző könnyűipari (ill. a munkaintenzív elektronikai) tevékenységekből felszabaduló munkaerő – középtávon – magasabb hozzáadott-értékű termelést folytató cégekhez kerül. Dél-Magyarországon viszont az elköltözések a munkanélküliség növekedésével jártak, a kiesett munkahelyeket nem pótolták újak, mivel e térségek tőkevonzó képessége jóval alacsonyabb.



10. ábra: A textil-, bőr- és cipőipar területi szerkezetének átalakulása 2000-2005 között
Megjegyzés: A – A textil-, bőr- és cipőipar termelésének változása 2000-2005 között (%) B – A textil-, bőr- és cipőiparban foglalkoztatottak száma (fő)

4. 2. A külföldi cégek beágyazódása és a területi agglomerálódás

A tőkevonzás mellett igen fontos szerepet játszik a *tőkemegtartó-képesség* alakulása. A külföldi cégek, különösen a TNC-k nagy szerepet játszottak a gazdasági növekedésben, a szerkezetváltásban, az exportnövekményben, a versenyképesség javulásában és a modernizá-

⁵⁸ Még a legnagyobb hazai textilipari cég, az ágazat termelésének közel negyedét egymaga előállító Benetton termelésének zöme is a határon túlról (Románia, Ukrajna) származik.

cióban (Barta 2002, Szanyi 2003). Új műszaki és menedzsment-ismereteket hoztak, növelték a termelékenységet, javították a műszaki színvonalat. Ugyanakkor hozzájárultak a duális gazdaság kialakulásához (Barta 2002, Hamar 2001). A külföldi cégek telephelyválasztásában erősödő földrajzi koncentráció figyelhető meg, mely a területi egyenlőtlenségek növekedését, térbeli dualitást eredményezett. A dualitás fennmaradása hátráltatja a külföldi cégek beágyazódását, és hosszú távon történő megtartását, mivel a hazai kis- és középvállalatok nem tudnak lépést tartani a tőkeerős, fejlett technológiával termelő külföldi cégekkel. A lassú beágyazódás fenntartja a dualitást, hiszen a külföldi és hazai gazdasági szereplők közötti kapcsolatok alacsony szintűek. A külföldi cégek beágyazódása azonban feltétele annak, hogy a Magyarországra költöző külföldi cégek hosszabb távon itt maradjanak: a beágyazódott, helyi beszállítói kapcsolatokkal rendelkező külföldi cégek esetében ritkább az elköltözés.

4.2.1. Duális gazdaság

A külföldi vállalatok (különösen a TNC) és a magyar KKV között nagyságrendi különbségek mutatkoznak a technológiai színvonalban, tőkeellátottságban, és a jövedelemtermelésben is. A hazai KKV jellemzője a tőkehiány, az elavult technológiai szint, a fejletlen vállalatvezetési módszerek, s az alacsony hatékonyság, mely gyakran szemléletbeli problémákkal is kiegészül. A külföldi vállalatok és a tisztán hazai tulajdonban lévő vállalatok termelékenységében (az egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel, illetve az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték) három-négyszeres különbséget mértek 2000-ben, bár a különbség valamelyest csökken (Novák 2002, Pitti 2001). Ugyancsak nagy eltérés mutatható ki a technológiai színvonalban, a külföldi cégek fölénye a csúcstechnológiát képviselő iparágakban egyértelmű és kimagasló, sőt a tendencia sem mutat a kiegyenlítődés irányába: a hazai cégek sokkal nagyobb arányban specializálódtak a munkaigényes, alacsony technologiaigényű tevékenységekre az 1990-es évek során, míg a külföldi cégek termelékenység-növekedésében a medium- és high-tech ágazatok szerepe nőtt (Kopint-Datorg 2004). Ennek hátterében is a hazai cégek alacsonyabb szintű tőkeellátottsága húzódik.

A dualitás nem csak a különbségekre utal, hanem a két gazdasági csoportosulás közötti nehézkes „átjárásra” is. A külföldi cégek beágyazódása a fogadó országok gazdaságába rendkívül lassú, a helyi magasabb hozzáadott-értéket biztosítani képes kompetenciákat ritkán használják fel, a TNC beszállítói és alvállalkozói is többségében külföldi cégek. A hazai KKV nagy része ritkán tud megfelelni a beszállítókkal szemben támasztott magas szintű technológiai, minőségi, logisztikai és gazdálkodási követelményeknek. Ezek a beruházások napjainkban is

sok esetben „szigetszerűen” működnek, igen nehezen integrálódnak a magyar gazdaságba. Kezdetben a külföldi vállalatok többsége egyáltalán nem illeszkedett a fogadó magyar gazdaság szövetébe, később ugyan halványulni kezdett a Magyarországra települt külföldi vállalatok enklávé jellege, de a kooperáció jelenleg is igen alacsony szinten áll. A két szféra közeledése alig indult meg, sőt a dualitás más tevékenységekben (pl. K+F) is ismétlődik (Barta–Kukely 2007).

A hálózati gazdaság alapvető jellegzetessége, hogy a verseny már a beszállító szinten is globálissá vált. A beszállítói piacon a verseny nemzetközi, azaz a magyar vállalatoknak a nemzetközi, tőkeerős, a multinacionális nagyvállalatokkal globális kapcsolatokat kialakító (sokszor szintén multinacionális) vállalatokkal kell versenyezniük. Ezek a külföldi beszállító cégek (pl. alkatrészgyártók) globális versenypozícióikat úgy igyekeznek javítani, hogy termelőkapacitásokat létesítenek a megrendelő TNC földrajzi közelségében, így például Magyarországon is. Ezek az üzemek jellemzően azoknak a vállalatoknak a földrajzi közelségében telepednek meg, melyeket az adott országban fő megrendelői piacuknak tekintenek. Az így létrejövő globális versenyben való helytállásra csupán néhány magyar tulajdonú vállalat képes, hiszen a beszállítói hierarchiának ezeken a legfelső szintjein nagyon szigorú mennyiségi és minőségi követelményeknek kell megfelelni. Így a jellemzőbb tendencia az, hogy a TNC csak kevés közvetlen beszállítóval áll kapcsolatban, azaz többlépcsős beszállítói hierarchiát szervez „maga alá”. Magyarországon általában a külföldi vállalatok ún. első szintű beszállító integrátorként közvetlenül kapcsolódnak a nagy gyárakhoz, maguk alá gyűjtve sok kisebb beszállítót. A magyar vállalkozások esélyei elsősorban ez utóbbi csoportban kedvezőbbek. Azonban a külföldi cégek hosszú távú „megkötéséhez” feltétlenül erősíteni kell a hazai kötődésű cégek bekapcsolódását ezekbe a hálózatokba.

4.2.2. Beszállítói hálózatok, területi agglomerálódás

A beszállítói hálózat bővülésében fontos szerepet játszik, hogy a már korábban megtelepedett külföldi cégek az évek során felhalmozódott kedvező tapasztalatoknak köszönhetően többnyire *egyre nagyobb hozzáadott-értékű termékek gyártását hozzák Magyarországra*, miközben termékpalettájukat is folyamatosan bővítik (ld. pl. a Flextronics [Kiss É. 2006], vagy az Electrolux esetét [Bakács–Czakó–Sass 2006]). Mindezek azonban újabb és újabb beszállítók bekapcsolódását igénylik, melynek eredményeképpen a magyarországi beszállítók számának is gyarapodnia kellene. A folyamatosan növekvő volumenek, a magasabb minőségi követelmények, az adminisztrációs terhek, a fejlesztési költségek emelke-

dése a beszállítókat folyamatos kihívások elé állítják. Ilyen feltételek mellett, az egyre növekvő versenyben a hazai vállalatok csak nagyon nehezen tudják tartani a lépést. Az újabb, magyar tulajdonú beszállítók bekapcsolódása egyre nagyobb nehézségekbe ütközik, mivel kimerülni látszik az a potenciális vállalati csoport, amely képes megfelelni az egyre magasabb követelményeknek.⁵⁹ Azon vállalatok többsége, amelyek tőkeerejükénél, műszaki fejlettségükénél fogva leginkább alkalmasak lennének a külföldi cégek beszállítóivá válni, többségében külföldi tulajdonban vannak. A hazai helyzet egyik sajátos paradoxona, hogy a magyar tulajdonú cégek közül elsősorban a nagyvállalatok (pl. Videoton, Karsai Holding) tudtak és tudnak új szereplőként megjelenni a beszállítói hálózatokban. E cégek viszont nem tartoznak az állami támogatáspolitikai kedvezményezettjeinek körébe, s így alig részesülnek támogatásban. *A hazai fejlesztés- és támogatási politika elsősorban a külföldi cégek letelepedését tartja kívánatosnak, illetve a hazai KKV-k megerősítésére helyezi a hangsúlyt.* Részben ez is hozzájárult ahhoz, hogy az 1990-es évek vége óta a gazdaságfejlesztés homlokterébe kerülő *beszállítói programok mindeddig alacsony hatékonyságúak maradtak.* A magyar tulajdonban lévő beszállítók száma az ezredforduló óta összességében alig növekedett (Sass–Szanyi 2004). Az elektronikai és az autóipari cégek esetében a magyarországi hozzáadott érték az 1990-es évek végén kb. 20% körül lehetett. Azonban a beszállítók jelentős része (közel kétharmada) külföldi vállalat, így a magyar beszállítók szerepe elenyésző (20. táblázat). Ahol jelen vannak, ott többnyire a beszállítói értéklánc alacsonyabb hozzáadott értéket képviselő pozícióit foglalják el. A hazai beszállítók részesedése jóval elmarad a fejlett országok átlagától (Szanyi 2003).

20. táblázat: A beszállítók száma, illetve a magyar beszállítói arány néhány TNC-nél

	Beszállítók száma (db)	Magyarországi beszállítók száma (db)	Magyar beszállítók száma (db)	Magyar tulajdonú beszállítók aránya a hozzáadott- értékből (%)
GE Lighting	50	30	25	40
Suzuki	360	75	40	40
Knorr-Bremse	181	38	33	20
Visteon	180	9	2	20
ZF Hungária	113	12	3	30
Audi	800	40	12	<10

Forrás: Sass–Szanyi 2004

⁵⁹ A zöldmezős beruházást végrehajtó külföldi cégek közül a legjelentősebb hazai beszállítói körrel rendelkező Suzuki beszállítói hálózatának bővülésében a magyar tulajdonú KKV-k csupán marginális szerepet játszanak. A fenti helyzeten az elmúlt években indított különböző beszállítói programok sem voltak képesek érdemben változtatni: a magyar cégek a TNC beszállítói hálózatába történő bekapcsolódása továbbra is alacsony szintű.

A beszállítás mértékét több tényező befolyásolja (szektorális szerkezet, hazai vagy exportpiacokra való termelés, a vállalatok globális stratégiája stb.). Magasabb beszállítói aránnyal rendelkeznek a privatizált vállalatok, a hazai piacra termelő cégek, az Európán kívülről érkező (amerikai, japán, dél-koreai) vállalatok stb. A – delokalizáció szempontjából leginkább érintett – zöldmezős, exportorientált nagyberuházásoknál a helyi beszállítók részesedése általában nem éri el a 10%-ot sem. Ezeket a cégeket a nagy importintenzitás és az alacsony helyi hozzáadott érték jellemzi.

Az ezredfordulót követően azonban új tendenciák jelentek meg Magyarországon a külföldi működőtőke befektetésekben, amely változást eredményezett a *földrajzi agglomerálódás* és a kapcsolat-építés folyamatában, a TNC-k beágyazódásában, illetve a beszállítói kapcsolatok szélesítésében és elmélyítésében is. A korábbi időszakhoz képest a beágyazódás folyamatában pozitív jelenséggént értékelhető, hogy a KMT befektetéseken belül egyre jelentősebb arányúvá vált a *reinvestíció*. Ma már a külföldi befektetések közel kétharmada a visszaforgatott nyereségből, illetve a már megtelepedett cégek új beruházásaiból ered. A már letelepedett külföldi vállalatok pótlólagos beruházásai erősítik az adott cég beágyazódását, hiszen ezek az újabb és újabb befektetések növekvő mértékben igénylik a helyi beszállítókkal való együttműködéseket. A növekvő termelési volumenek ugyanakkor a beszállítókat is alkalmazkodásra késztetik, hiszen az egyre nagyobb elvárások teljesítése folyamatos fejlesztéseket követel meg tőlük is. Ehhez sok esetben – saját érdekeit felismerve – az anyavállalat is segítséget nyújt, mivel érdeke a már kiépült, jól bejáratott beszállítói kapcsolatok fenntartása. Ezek a folyamatok ugyanakkor nem csak a beszállítói piramis tetején lévő vállalatokat érintik, hiszen a fejlődés, a bővülés a lánc alacsonyabb szintjein is fejlesztéseket indukál, bár hatása jóval kevésbé érzékelhető.

A TNC-k egy része *támogatja és ösztönzi is a beszállító cégek letelepedését*. Az alkatrészimportot növekvő mértékben váltja fel a helyi beszerzés, globális termelési hálózatuk egyre nagyobb szegmense Magyarországra kerül. A TNC megjelenése maga után vonta régi, megszokott beszállítóinak, alkatrész- és részegység-szállítóinak megjelenését, így egy nagy beruházás több, járulékos beruházást is eredményezett. A beszállítók már nem külföldi üzemekből látják el a magyarországi vásárlójukat, hanem üzemüket ill. bizonyos termékek gyártását áttelepítik Magyarországra. A magyarországi telephelyválasztásban – a legtöbb esetben – meghatározó szerepet kap a fő vásárlóhoz való térbeli közelség, a kedvező közlekedési, szállítási lehetőségek. Az autógyárak, elektronikai üzemek, gépgyárak stb. körül – akár egy ipari park keretein belül is – egyre nagyobb számban jelennek meg a gyakran szintén transznacionális beszállítók. Az újabb és újabb beköltözések területi szerkezete a korábbi

struktúrához hasonló, a koncentráció és a vállalatok agglomerálódása fokozódik, mely a területi egyenlőtlenségek növekedését eredményezi.

A beszállítók térbeli koncentrációja jelentős költségelnyrt jelent mind az egymás közötti szállítások ráfordítását, a raktározási költségeket, mind a közösen igénybevett szolgáltatásokat tekintve. *A földrajzi agglomerálódás tehát erősödik*, melynek következtében az egyes vállalatok közötti együttműködések is jóval sokrétűbbé és intenzívebbé válhatnak. Ideális esetben a termelési-értékesítési kapcsolatok mellett az egymás közelében megtelepedett vállalatok *közös érdekektől vezérelve* egységesen lépnek fel, amelynek eredményeképpen „bottom-up” *klaszterek, illetve ezek kezdetleges „csirái”* kezdenek körvonalazódni. E vállalatok ugyanazt a regionális munkaerőpiacot veszik igénybe, együttes érdekük annak – az igényeiknek megfelelő – fejlődése (képzések, iskolák támogatása, tantervek kidolgozásában való együttműködés stb.). A folyamatos munkaerő-utánpótlás biztosítása érdekében *közös stratégiát* kell kialakítaniuk. A térbeli közelségből fakadóan a helyi infrastrukturális kapacitások fejlesztése is közös célként jelenik meg. A növekvő szállítási volumenek következtében fokozódó forgalomnövekedés miatt kialakuló nehézségek megoldása is e cégek együttes érdeke.

A Magyarországra költöző külföldi vállalatok területi agglomerálódását, s a közöttük lévő kapcsolat-építést a Nokia beszállítói hálózatán és az autóipar példáján keresztül világítjuk meg.

Klaszteredési és agglomerációs folyamat a Nokia példáján

A komáromi ipari parkba 1999-ben letelepedett, s kapacitásait dinamikusan növelő Nokia körül egy igen gyorsan, évről-évre gyarapodó helyi beszállítói hálózat alakult ki, a finn TNC globális beszállítóinak megjelenésével. A Nokia Magyarország 3. legnagyobb árbevételű, rendkívül dinamikusan fejlődő vállalata, éves forgalma 2005-ben már meghaladta az ezermilliárd forintot. A komáromi Nokia üzemből évente kb. 20 millió db mobiltelefon készül, azaz ez a világ egyik legnagyobb mobiltelefon-gyára (*Kukely 2007*).

Az ágazat nagy rugalmasságot, gyakori termékváltást igényel, melyet ekkora volumenben csak úgy lehet kielégíteni, ha az anyacég és a beszállítók között rendkívül szoros és intenzív a kapcsolat. A kapacitásbővítések miatt megnövekvő logisztikai szükséglet is erősíti az agglomerálódást. A bővítések következtében számos, a Nokia globális termelési hálózatába tartozó külföldi beszállító döntött a helyi termelés megkezdése mellett, melyet a finn cég is ösztönzött (*21. táblázat*). A Nokia már több mint egy tucat komáromi vállalkozással áll kapcsolatban, melyek döntő része külföldi (zömében finn és távol-keleti), s szintén a komáromi

ipari parkban telepedett le. Számos Nokia-beszállító választott magának telephelyet Észak-Dunántúl más településein (Dorog, Tata, Veszprém). Néhány szerződéses gyártó az ország távolabbi térségeiből is beszállít a finn cégnek (pl. a tiszaujvárosi Jabil, a pécsi, szintén finn Elcoteq). Magyar beszállítói viszont nincsenek a Nokiónak, s a közeljövőben sem várható magyar cégek bekapcsolódása. Ennek okai sokrétűek. A magyar cégek nehezen tudnak megfelelni a Nokia és a többi vállalat által elvárt munkaszervezési, adminisztratív, mennyiségi és minőségi feltételeknek. A globális beszállítói hálózattal rendelkező finn mamutcég stratégiájához is kevésbé illeszkedik a helyi KKV-val való termelési együttműködés. A magyar cégek elsősorban szolgáltatásokkal látják el a Nokiát és beszállítóit (karbantartás, egészségügyi, étkeztetési, őrző-védő szolgáltatások).

21. táblázat: A Nokia és komáromi beszállítói megjelenésük sorrendjében

	Cég	Fő tevékenységi kör	Foglalkoztatottak száma (2006, fő)	Gyártófelület (2006, ezer m ²)
1999	Nokia (finn)	Mobiltelefon-gyártás	3500	50
2000	Perlos (finn)	Műanyagipar	2000	22
2003	Foxconn (tajvani) Sunarrow (japán)	Mobiltelefon-alkatrészgyártás	3000	52
			300	8
2004	Hansaprint (finn) RR Donnelley (USA)	Nyomdaipar	50	5
			40	3
2005	LK Products (finn)	Mobiltelefon-alkatrészgyártás	100	4
	Savcor (finn)	Felületkezelés, festés, bevonatok	120	8
	Mirae (koreai)		300	
2006	Stora Enso (finn)	Csomagolóanyag-gyártás	40	4

Forrás: saját gyűjtés

Az újabb és újabb külföldi beszállítók megjelenése, s a Nokia növekvő kapacitása jelentős dinamizmust eredményezett Komárom és térségének. A Nokia folyamatos bővítése mellett beszállítói is növelik kapacitásukat.⁶⁰ A vállalati fejlesztéseknek komoly térségi (foglalkoztatási, jövedelmi stb.) hatásai vannak. A Komáromi Ipari Park 16 betelepült vállalatánál már közel 15 ezren dolgoznak (22. táblázat) – döntő részben a mobiltelefon-gyártásban és annak kiegészítő tevékenységeiben. Komárom helyi adóbevételei többszörösére növekedtek, 2005-ben megközelítették a 4 Mrd forintot, közintézményei, infrastruktúrája megújult.

⁶⁰ 2004-ben a Foxconn, 2005-ben pedig a Nokia volt az adott év legtöbb új munkahelyet teremtő vállalata Magyarországon, mindkét cég foglalkoztatottainak száma már meghaladja háromezretet. A növekedés hátterében az állt, hogy a Nokia 2004-ben hatalmas beruházást hajtott végre, s másfélszeresére növelte kapacitását.

22. táblázat: A Komáromi Ipari Park fejlődésének adatai

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Foglalkoztatottak (fő)	290	1560	1900	2170	4830	6400	10000	15000
Cégek száma (db)	9	10	10	13	13	14	14	16
Beeépített terület (ha)	16	35	35	43	48	62	70	n.a.
Cégek árbevétele (Mrd Ft)	–	n.a.	n.a.	403	415	760	858	n.a.
Cégek beruházásai (Mrd Ft)	25	1,1	n.a.	0,9	12	39	11	n.a.

Forrás: Komáromi Ipari Park

2005-ben, a Nokia és a beszállító cégek összefogásával jött létre a Komáromi Ipari Park Egyesülés. A kilenc tagot összefogó klaszter-kezdemenyezés célja az ipari parkban lévő vállalkozások közös képvisellete, érdekképvisellete. Az – állami támogatásban is részesült – klaszter-szerveződés elsősorban a humán erőforrások és a logisztikai kapcsolatok (közúti infrastruktúra, új Duna-híd) hosszú távú fejlesztésére fókuszál. A klaszter-szervezet egyik fő feladata a vállalkozások számára szükséges munkaerő-utánpótlás biztosításához szükséges oktatási, képzési igények felmérése, a közép- és felsőfokú képzési helyekkel való együttműködés lehet. Igen fontos teendő a városban és térségében mára kiapadó munkaerőforrások miatt új munkavállalók vonzása. A további kapacitásbővítések elkerülhetetlen feltétele a létszámnövelés. Az ezredforduló után az egymás után megjelenő cégek gyorsan felszívták a város aktív népességét. Mára munkaerőhiány lépett fel, az ipari parkba egyre távolabbról (már több mint 50 km-es körzetből) szállítják a munkaerőt. Komáromban lényegében már nincs a termelésbe vonható új munkaerő, a város munkanélküliségi rátája mindössze 3,8 százalékos. A folyamatosan megtelepedő új üzemek létszámgigénye igen nagy, de a kiegészítő tevékenységek is nagyszámú új munkaerőt igényeltek. Egyre jelentősebb arányt ér el a szlovákiai munkavállalók száma, különösen a két ország EU-csatlakozása után, miután a két ország között megindulhatott a szabad munkaerő-áramlás. 2006 végén már az ipari parkban foglalkoztatottak csaknem 40%-a, közel hatezer fő Szlovákiából járt át dolgozni. A komáromi ipari park Észak-Komárom számára is munkalehetőséget jelent. Az ezredforduló után a munkanélküliségi ráta – a dél-komáromi gyorsan bővülő munkavállalási lehetőségeknek köszönhetően – Észak-Komáromban is radikálisan csökkent. A szlovákiai Komáromi járásban 2004 januárjában még az aktív korú népesség több mint 22 százaléka munka nélkül volt, 2005 végére viszont a munkanélküliek aránya 10% alá csökkent. Észak-Komáromban a munkanélküliségi ráta már alig haladja meg a Dél-Komáromban regisztrált értéket (2005 végén mindössze 5,5%). Komáromban az önkormányzat és a cégek együttműködésében egy új lakóövezet felépítését tervezik, ahol elsősorban a térségbe költöző potenciális munkavállalók számára kívánnak lakóhelyet biztosítani.

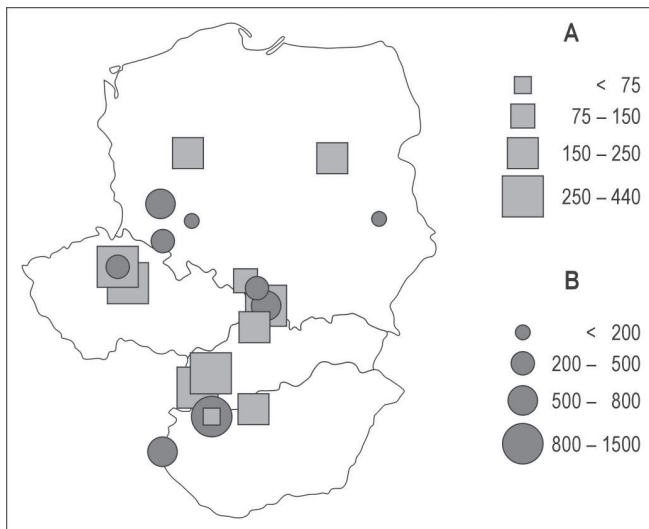
Növekvő térbeli koncentráció és agglomerálódás az autóipar példáján

A gazdasági tevékenységek területi elhelyezkedésében Krugman szerint a koncentráció a legfontosabb tényező (Krugman 1991). A KMT-beruházások területi koncentrációja az egyes ágazatokban különböző szintű, néhány szektorban különösen erőteljes. A szolgáltató tevékenységek közül főként az üzleti szolgáltatások budapesti összpontosulása jelentős. Az elmúlt évek során a külföldi cégek beruházásai a feldolgozóipar húzóágazataiban, az autó- és elektronikai iparban igen erős területi koncentrációt alakítottak ki Magyarországon. Zömében Észak-Dunántúlon és Közép-Magyarországon összpontosulnak a termelőkapacitások (a 14 legnagyobb autóiipari cég mindegyike itt található).

Az autóiiparban globális szinten, egymással párhuzamosan, egyre erősödő tulajdonosi és tőkekoncentráció, ugyanakkor ehhez kapcsolódóan földrajzi dekoncentráció megy végbe. Az évtizedek óta zajló, de az elmúlt évtizedben még inkább felgyorsuló fúziós és akvizíciós tevékenység eredményeképpen ma már alig egy tucat autóiipari vállalatcsoport van az egész világon, miközben ezek a cégek egyre több térségben nyitnak új üzemeket, valamint telepítik át üzeimeiket az olcsóbb bérű országokba (Kukely 2007). A méretgazdaságosság egyre nagyobb és nagyobb vállalati koncentrációhoz vezet. Az alkatrészgyártás szervezetiileg egyre inkább elkülönül, a kiszervezés folyamatos. Ma már önálló alkatrészgyártó cégek dolgoznak egy vagy több autógyártó számára. Az alkatrészgyártók szintén globálisan koncentrálódnak, s a világ legnagyobb cégei között találhatók. Az alkatrészgyártó cégek gyakran maguk is TNC-k, a világtermelés legnagyobb részét adó 30 cég közül majdnem mindegyik jelen van Magyarországon. A felerősödő delokalizációs tevékenységnek köszönhetően a kelet-közép-európai térség, s így Magyarország is Európa autógyártásában egyre fontosabb szereppel bír. A magyar autóiipar agglomerálódási folyamata egy nagytérségi autóiipari klaszterbe integrálódik s földrajzilag és vállalati hálózatot tekintve is szorosan kapcsolódik a nyugat-európai, elsősorban német autóiipari térséghez (Grosz 2005, Kukely 2005, Kukely–Czira 2006) (11. ábra).

Az 1990-es évek első felében megjelent autógyárak (Ford, GM-Opel, Suzuki, Audi) – zömében importalapanyagok felhasználásával – személygépkocsi-összeszerelésbe, illetve alkatrészgyártásba kezdtek. A nagy autógyárakat hamarosan követték a legfontosabb, globális méretű beszállítók is (pl. Bosch, Delphi, Denso, Lear, LuK, Valeo, ZF stb.). Ezek többsége az autógyárak közelségében választott telephelyet: a nagy alkatrészgyártók többsége Észak-Dunántúl és a budapesti agglomeráció városaiban választott telephelyet. Az ezredforduló után igen jelentős beruházások történtek a gumiabroncsgyártásban is, ahol a korábban a KMT

befektetések terén kisebb jelentőségű térségek városai (Dunaújváros, Gyöngyös, Nyíregyháza) egyre nagyobb szerepet kaptak.⁶¹

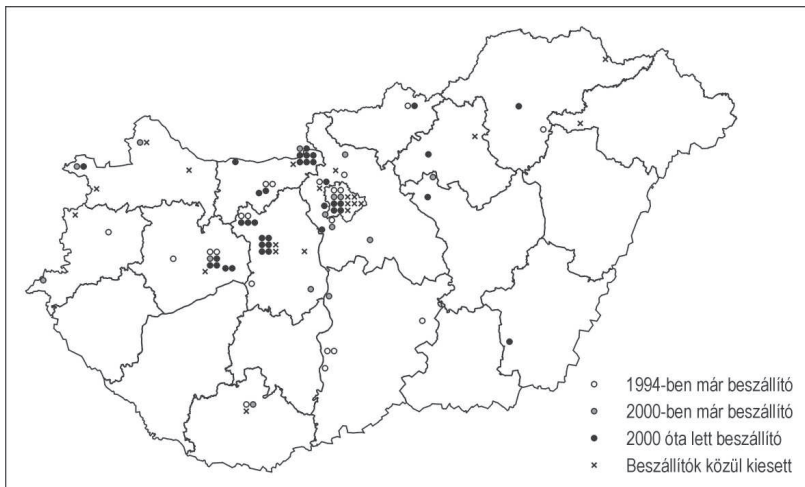


11. ábra: A kelet-közép-európai autó- és motorgyártás területi szerkezete (2007)
Forrás: Kukely (2005)

Az „első körös” beszállítók letelepedésével újabb szakasz van lezárulóban. A globális autó- és alkatrészgyártók telephelyválasztása nagyrészt megtörtént, az új beruházások a továbbiakban elsősorban kapacitásbővítést jelentenek. A beszállítók köre ma már elsősorban úgy növelhető, ha megjelennek a beszállítók beszállítói. Egyrészt a hazai KKV-k válhatnak beszállítóvá, amit a hazai fejlesztési politikának is ösztönözni kell. Másrészt egyre nagyobb számban jelennek meg Magyarországon azok a külföldi közép vállalkozások, melyek Nyugat-Európában már autóiipari beszállítókká tudtak válni, viszont a delokalizációs tevékenység megerősödése miatt helyi piaci lehetőségeik csökkennek. Ezek a külföldi KKV-k telephelyeiket a magyarországi vásárlóik közelében hozzák létre. Ennek következtében a hazai autóiipar földrajzi agglomerálódása tovább növekszik, a területi koncentráció erősödik. A már letelepedett autógyártók és beszállítók fokozatos kapacitásbővítései az új beszállítók megjelenését is ösztönzik. Ugyancsak vonzó tényezőként jelentkezik a nagytérségi, kelet-közép-európai autógyártó kapacitások dinamikus növekedése. Mindezek következményeként több alkatrészgyártó, többek között gumiipari,

⁶¹ Erre azért is nyílt nagyobb lehetőség, mert a gumibroncs-gyártás telephelyválasztásában a területi közelség kisebb szerepet kap, mint például az autó villamosági üzemek esetében, melyek technológiai okok miatt is területileg szorosabban kapcsolódnak a legnagyobb vásárlókhöz.

üvegipari, műanyagipari vállalat is új telephelyet létesít Magyarországon. A fokozódó területi agglomerálódásra a legjobb példát a Suzuki bővülő beszállítói hálózata szolgáltatja (12. ábra).



12. ábra A Suzuki beszállítóinak növekvő területi koncentrációja 2007-ben

Forrás: Barta 2002 és Suzuki ZRt. adatai alapján

A japán cég új, az ezredforduló óta megjelent beszállítói egyre kisebb földrajzi térben koncentrálódnak. Az induláskor a Suzuki még az ország egész területéről toborozta beszállítóit, hiszen a közelben nem volt elég beszállító. Az 1990-es évek második felében közép-magyarországi és dunántúli (többségében külföldi tulajdonú) cégek jelentek meg a beszállítók között. Az ezredforduló után megjelent beszállítók zöme viszont az esztergomi üzem 150 kilométeres zónájában található. 2000 előtt a Suzukinak mindössze egy esztergomi beszállítója volt, azóta viszont hét, újonnan a városba letelepedett külföldi vállalkozás is bekapcsolódott a beszállítói hálózatba. A Suzuki esetében az ezredforduló óta beszállítóvá vált cégek ötöde Esztergomban, kétharmada a Közép-dunántúli régióban található. A beszállítói hálózat területi struktúrájának átalakulásában a Magyarországra (át)költöző cégek telephelyválasztása meghatározó, akik lokalizációs döntésükben a legfontosabb vásárló területi közelségét vették alapul, melyet a Suzuki is ösztönzött.

Hasonló területi koncentrációs folyamatok jellemzőek, igaz sokkal kisebb mértékben más külföldi autó- és alkatrészgyártó vállalatok esetében is (pl. Visteon, Audi). Az új beszállítók területi elhelyezkedése az autóipar már kialakult területi szerkezetét erősíti.

Ma már az autóipari tevékenységnek egyre szélesebb skálája található meg Magyarországon: az összeszerelő és alkatrészgyártó cégek, a háttérparhoz tartozó vállalkozások, a termeléshez közvetlenül és közvetve kapcsolódó szolgáltatások mellett már a stratégiai funkciók közé tartozó tevékenységek, például kutatás és fejlesztés is megjelent (pl. Audi, ZF, Knorr-Bremse, Bosch is létesített fejlesztőközpontot Magyarországon). Az iparági vertikum magasabb hozzáadott-értékű tevékenységgel való bővülése a beágyazódás fontos lépésének is tekinthető.

A hazai cégek eddig nem igazán tudtak bekapcsolódni a nemzetközi autóipari hálózatokba, ha mégis, jellemzően csupán a legkevesebb jövedelmező szegmensben; kevesen tudtak rendszer- vagy modulszállítói pozíciót szerezni (pl. Rába, Bakony Művek utódcégei). Az autóipari cégek továbbra is elsősorban régi, megszokott beszállítóikkal állnak kapcsolatban (pl. más TNC helyi leányvállalataival). A Suzuki az egyetlen autógyártó, amely jelentős hazai hozzáadott-értékkel rendelkezik. Az Audi és az Opel még mindig kevesebb, mint 10%-ban épít be Magyarországon előállított alkatrészeket.⁶²

A koncentráció mértékének további növekedése azonban a jelenlegi feltételek mellett megtorpanni látszik, hiszen a beruházások által eddig preferált térségben egyre nagyobb problémát okoz a szakképzett munkaerő-hiánya, illetve a megfelelő szállítási feltételek biztosítása. Ezek a közeljövő további fejlesztéseit jelentős mértékben megnehezíthetik. Mindezek ellenére azonban a beruházások és a reinvesztált tőke továbbra is itt összpontosul, mivel a térség által biztosított agglomerációs előnyök egyelőre még az említett problémák mellett is egyértelmű komparatív előnyként jelentkeznek. Azonban az autóipari beruházások terén területi elmozdulás is történt. Az 1990-es években Nyugat-Dunántúl volt az autóipari fejlődés centruma, a 2000-es évek közepére viszont már – részben az itt található Suzuki jelentős kapacitásbővítésének is köszönhetően – Közép-Dunántúl vált a dinamikusabbá. A legnagyobb új autóipari beruházások telephelyválasztásában Tatabánya (Suoftec, Bridgestone, Asahi Glass), Oroszlány (Weslin, BorgWarner, Frimo), Székesfehérvár (Denso), Dunaújváros (Hankook), valamint Esztergom és térsége (Tyco, Ryowa, Summit) jutott jelentős termelési kapacitásokhoz.

Az egymás után megtelepedő külföldi vállalatok egyrészt az olcsóbb termelési költségek, másrészt a kiépülő hatalmas kelet-közép-európai kapacitások kínálta piac miatt folyamatosan növekednek, s bővülő kapcsolatrendszer alakítanak ki. Ezekben az ágazatokban a delokalizáció szempontjából Magyarország az agglomerációs és bérelőny miatt fogadó országgént jön számításba, s amíg ezek fennmaradnak, e cégek elköltöztetésének a valószínűsége is elenyésző.

4.3. Delokalizáció a nagyobb hozzáadott-értékű tevékenységekben

A kelet-közép-európai országokban a külföldi befektetések nemcsak a munkahelyteremtésben, hanem a modernizációban is kulcsszerepet játszanak. A technológiai fejlődés jelentős része a külföldi befektetésekből táplálkozott, a képzett munkaerővel rendelkező országok

⁶² Az Audi esetében a motoroknál 3, a TT modelleknél 5 százalékos a magyar alkatrészarány, de ez a cég vásárlásainak csupán fél százaléka, s az alig több mint egytucatnyi jelentős magyarországi beszállító mindegyike valamilyen TNC hazai leányvállalata (pl. Lear, LUK Savaria) (Somai 2002).

elsősorban a technológia transzfer révén tudtak bekapcsolódni a globális innovációs folyamatokba (Novák 2002).

A delokalizációs tevékenységben is új tendenciák jelentek meg. KKE a magasabb hozzáadott értékű termelés terén is egyre vonzóbb célponttá vált. A vernoni életciklus egyre korábbi szakaszaiba bekapcsolódva az előzőleg domináns alacsonyabb hozzáadott-értékű, alkatrészgyártó, összeszerelő, bér munka-jellegű tevékenységek mellett a tudás- és K+F-intenzív beruházások aránya egyre növekszik. Számos új magyarországi befektetés fókuszában már a K+F tevékenység áll (Barta–Kukely–Lengyel–Ságvári 2007). Az itt rendelkezésre álló és koncentrálnó felsőoktatási bázis folyamatos utánpótlást biztosít azoknak a külföldi vállalkozásoknak, melyek relatíve kedvező bérköltségű, de magasan képzett humán erőforrásokat felhasználó vállalati kutatóhelyeket létesítenek, ill. helyeznek át a fejlett országokból. Magyarország érdeke a minőségi (a nagyobb hozzáadott értéket előállító, korszerűbb szerkezetű, high-tech) külföldi működőtőke vonzása, mely hozzájárul a hazai gazdaság fejlődésének felgyorsításához, multiplikatív hatásaival a gazdaság más területeinek gyors növekedéséhez, a helyi gazdaság nemzetközi nyitásához, a lokális K+F eredményesebb működéséhez. E célok teljesítésében a külföldi K+F tevékenység rendkívül fontos szerepet játszat.

4.3.1. A K+F tevékenység nemzetköziesedése

A TNC-k meghatározó és növekvő szerepet töltenek be a globális gazdaság K+F és innovációs tevékenységében.⁶³ A TNC-k törekvése nemzetközi hálózatuk bővítésére sok ország számára nyit új lehetőségeket. Olyan országok, amelyek jelentős magasan képzett munkaerővel, K+F-infrastruktúrával rendelkeznek, jobban tudják a külföldi K+F befektetéseket vonzani. A K+F nemzetköziesedésében az EU új tagállamai, így Magyarország is növekvő mértékben veszik ki részüket.

Korábban a K+F hagyományosan központi funkciónak számított, a TNC-k arra törekedtek, hogy a fejlesztéseket házon belül oldják meg. A K+F eredményeket a központ a vállalati hálózaton belül, technológia-transzfer révén biztosította a földrajzilag szétszórta elhelyezkedő leányvállalatoknak, akik egyáltalán nem, vagy csak minimális, kiegészítő innovációs tevékenységet (elsősorban fejlesztést) végeztek. A korábbi, székhelyhez közeli telepítés oka az élenjáró technológia védelme, a szervezeti költségek csökkentése, a méretgazdaságosság

⁶³ A TNC-khez kötődik a közel 700 milliárd dollárt kitevő globális K+F kiadások 46%-a és az üzleti célú K+F 69%-a. Az új gyártmányok és termelési eljárások négyötöde származik a TNC-ktől, vagy azokban kerül először hasznosításra. 1993–2002 között a TNC-k külföldön végzett K+F tevékenysége az összes 8%-áról 15%-ra emelkedett. 2005–2009 között a nemzetközi társaságok 69%-a az UNCTAD elemzése szerint növelni kívánja külföldi K+F-tevékenységét. (UNCTAD 2005).

elérése és a K+F tevékenység erős hazai beágyazottsága volt. Később a technológia- és termékfejlesztésben a TNC-k technológiai szövetségekre léptek külföldi cégekkel és kutatóintézetekkel, de a szervezeti decentralizáció nem volt jellemző. A K+F jellemzően az utolsó tevékenység, amit a vállalkozások delokalizálnak vagy saját szervezetükön kívülre kiszerveznek. A kiterjedő globalizációnak köszönhetően az elmúlt évtizedben a K+F nemzetköziesedése és dekoncentrációja mégis gyorsan nőtt, s a TNC-k stratégiája megváltozott, s növekszik a távoli K+F egységek fontossága (Pearce 2005). A TNC-k K+F tevékenységüket a székhelyeikből gyakran leányvállalataikhoz helyezik ki, nem ritkán más országba telepítik. A K+F nemzetköziesedésének hátterében a globális versenyképesség növelése áll. A TNC-k igyekeznek jelen lenni azokon a helyeken, ahol világszinten a legjobb feltételek vannak az innovációra és a tudásteremtésre.

Az 1990-es években kettős tendencia alakult ki a TNC-knél a K+F tevékenység szervezésére. A méretgazdaságosság elveit követve, valamint a költségek minimalizálására törekedve néhány kutatási központot hoztak létre, azokban koncentrálván K+F forrásaikat. E mellett azonban a speciális kutatási kapacitások összekapcsolása érdekében egyre nagyobb erőfeszítéseket tettek az egységes rendszerben működő integrált K+F hálózatok kiépítésére is. A vállalatok a K+F tevékenységüket tovább egyszerűsítették, speciális részlegeiket az alacsony költségű telephelyeikre helyezték ki (Cantwell 1995, Howells 1990, Kuemmerle 1997). A külföldre kihelyezett K+F tevékenység sokkal inkább fejlesztésorientált, mint a hazai, ahol a kutatás szerepe relatíve sokkal nagyobb (von Zedtwitz–Gassman 2002). A kihelyezett fejlesztő tevékenység általában összekapcsolódik a kihelyezett termeléssel, sokkal kisebb a termeléstől függetlenül működő K+F tevékenység szerepe.

A K+F nagy része a vállalati szervezeten belül marad, de az (offshore) outsourcing is jellemző. A TNC-k globális hálózatukon keresztül keresik az ígéretes új kutatási eredményeket. A K+F egyes, nem stratégiai jellegű (Szalavetz 2001a) részfeladatait gyakran kiszervezik a vállalati szervezeten kívülre, s az anyavállalat K+F részlege elsősorban a kiszervezett tevékenységek összehangolását, s a vállalat működésébe történő integrálását végzi (Prahalad–Hamel 1990).

A K+F nemzetköziesedése az egyes ágazatokban különböző, a leginkább technológia-intenzív ágazatokban (elektronika, biotechnológia, vegyipar, gyógyszeripar stb.) a legnagyobb mértékű, de ugyancsak jelentős a külföldi K+F egységek jelenléte az autóiparban és az élelmiszeriparban is. A vállalaton belüli és a kiszervezett K+F koordinációja is különbözik az egyes szektorokban. Míg a személyi számítógépek gyártására a kiszervezések általánosan jellemzőek, s a koordinációt a piaci mechanizmusok látják el, addig az autó- és merevlemez-gyártásra egyszerűen jellemző a „házon belüli” és a kiszervezett K+F, s a koordinációt a rendszerek integrálásával

oldják meg. Ezzel szemben a mobiltelefon ágazatra a házon belüli design, K+F és termelés a jellemző, s a koordinációt vertikális módon oldják meg (*Brusoni et al.* 2001).

4.3.2. A K+F nemzetköziesedésének motivációi

A K+F tevékenység nemzetköziesedése mögött meghúzódó motivációk igen szerteágazóak, és nagymértékben függenek a fogadó ország sajátosságaitól is. A vállalatoknak a versenyképesség érdekében egyre nagyobb tudásra van szükségük. A versenyben meghatározóvá válik az új termékek és termelési eljárások bevezetésének gyorsasága, időzítése és értékesítési képessége (*Simai* 1996). A vállalati döntések mögött meghúzódó elsődleges motivációk között a helyben rendelkezésre álló munkaerő minősége (képzett, kreatív kutatók) és mennyisége (képzettségbeli és földrajzi koncentrációja), az általános beruházási klíma, valamint a fogadó ország innováció- és gazdaságpolitikája (pl. az innovációk, találmányok jogi kezelése stb.) a legfontosabb tényező (*Malecki* 1980, *UNCTAD* 2005). A K+F kihelyezésekben az adott országban speciális ismeretekkel bíró kutatók-fejlesztők tudásának, eredményeinek felhasználása az elsődleges szempont. Előnyt élveznek azok az országok, ahol mindezeket olcsóbban lehet realizálni. A tehetséges és relatíve olcsó, képzett munkaerő elérése könnyebb és kevésbé költséges a kihelyezett kutatóintézetek számára, mint a „brain drain” (agyszívás) (ez hozzájárul, hogy egyre növekszik az ázsiai és kelet-közép-európai kihelyezett K+F súlya). Egyes fogadó országokban a kormány mindezeket túl jelentős támogatást is hajlandó adni a nemzetközi társaságok kutató-fejlesztő tevékenységének indításához. A fogadó országok azonban csak akkor húzhatnak hasznot a nemzetközi társaságok helyi K+F-tevékenységéből, ha maguk is jelentős és jól működő nemzeti innovációs rendszerrel rendelkeznek. Ez nemcsak vonzerőt jelent. Az erős helyi K+F-háttér nélkül a nemzetközi társaságok egyoldalú előnyökre tesznek szert, és K+F-rendszerük nemzetköziesedése a TNC-k keretében végül a „brain drain” egyik forrása lesz.

Általánosan elfogadott, hogy a K+F kihelyezésének motivációi között meg kell különböztetni a vállalati központ eredményeinek terjesztésére és a vállalati központ erőforrásainak növelésére irányuló törekvéseket (*Kuemmerle* 1997). Az első esetben a központtól a leányvállalat felé történik a technológia transzfer: a nagyvállalat hazai székhelyén zajlik a K+F tevékenység meghatározó része, a külföldi részlegeket főként az ottani piacok megszerzése érdekében hozzák létre. A második modell szerint a célkitűzés a helyi tudás felhasználása a TNC egészének tudásteremtéséhez. A TNC leányvállalatai révén a lokális tudást és erőforrásokat igyekszik a nemzetközi hálózatába és központi K+F egységeibe integrálni, melyet aztán minden egység hasznosít. Az integrált K+F hálózatok terjedésével megjelenik egy újabb szint is a K+F

tevékenység kihelyezésének motivációi között. A fentieknek megfelelő piac- és technológiaorientált motivációk mellett a globális motivációkat is meg kell különböztetni (*von Zedtwitz–Gassman* 2002). Nem elegendő már kétirányú technológia-transzferben (székhelytől leányvállalatba vagy leányvállalatból székhelybe) gondolkodni, a munkamegosztás jóval bonyolultabb rendszere alakult ki, a vállalatokon belüli motivációk összetettebbek a K+F telephely kiválasztásában, szervezésében. A K+F szerveződése egyre inkább függetlenedik a vállalatok termelési szervezetétől. A leányvállalatok külső forrásból is megszerezhetik a tudást, amennyiben be tudnak ágyazódni a nemzeti innovációs rendszerbe, s együttműködnek a helyi cégekkel, egyetemekkel és kutatóintézetekkel. A TNC egyrészt a technológia-transzfer révén tudást és innovációt biztosít a fogadó országok gazdasági modernizációjához s a helyi cégek fejlődéséhez, ugyanakkor a helyi partnerek tudását felszívja, s beépíti globális K+F és innovációs tevékenységébe. A kihelyezett K+F új lehetőségeket, hátteret tárhat fel, amikor a helyi felsőoktatással, illetve a helyi kutatóintézetekkel működik együtt. A kooperációból remélhetően eredő multiplikatív hatás (kapcsolat a helyi gazdasággal, a helyi K+F tevékenységgel, a helyi oktatással, stb.) a TNC számára is előnyös.

A K+F tevékenység dekoncentrációjában különválaszthatók a kereslettel ill. a kínálattal összefüggő okok (*Sanna-Randaccio–Veugelers* 2003). Egyes esetekben a K+F dekoncentrációban az játszik fontos szerepet, hogy a létrehozott termékeket adaptálják a helyi piac igényeihez, szabályozásához, s a K+F tevékenységet közelebb vigyék a legfontosabb felhasználókhoz. A globalizálódó világban a TNC-k egyre több országban működnek, termékeiknek helyben is piacot kell találniuk. Ez vonatkozik a kutató-fejlesztő eredményeik elhelyezésére is a helyi piacokon. Ez a tevékenység szorosan kapcsolódik a horizontális KMT befektetésekhez, célja elsősorban a helyi piacok közelségéből, ismeretéből fakadó információk megszerzése és ezek felhasználása. A TNC-k kutatási és fejlesztési tevékenysége nemzetköziesítésének legfőbb ösztönzője továbbra is a gyártmányok és eljárások alkalmazása a fogadó ország sajátosságaihoz, igényeihez. A kihelyezett K+F tevékenység nem ritkán hídfo szerepet tölt be az újonnan bevont térségek piacainak elérése érdekében.⁶⁴ Ilyen K+F tevékenység jellemző például az élelmiszeripari vállalatokra, de a szoftverfejlesztésben is több esetet találni.

⁶⁴ Nem egy Budapestre települő, külföldi kézben működő K+F intézmény potenciális piaca kiterjed Kelet-(Közép)-Európa tágabb térségeire is.

4.3.3. Külföldi vállalatok K+F beruházásai Magyarországon

Magyarország nemzetközi összehasonlításban nem tartozik Európa leginnovatívabb országai közé⁶⁵ (Balogh 2002). A rendszerváltás után a kutatásra-fejlesztésre egyre kevesebb pénz jutott, az állami szerepvállalást visszafogták, mindezek következtében a hazai K+F volumene jelentősen lecsökkent. Az ezredforduló óta ugyan növekedésnek indult a K+F szféra, mind létszámát, mind ráfordításait tekintve, de mutatóit tekintve még messze elmarad a fejlett országoktól.⁶⁶ Ugyanakkor Magyarországon dinamikusan növekszik a külföldi tőke aránya a K+F finanszírozásban, már megközelíti a 40%-ot, mely az egyik legmagasabb az EU tagországokat tekintve.

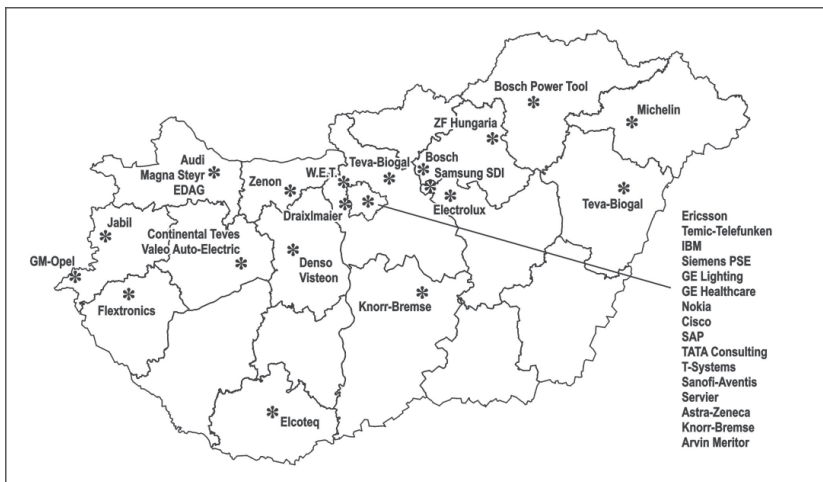
A világgazdaság vérkeringésébe gyorsan bekapcsolódó kelet-közép-európai országokban a rendszerváltást követően nagymértékben visszaestek a vállalatok K+F ráfordításai. Magyarországon a rendszerváltás után a vállalati kutatóbázis töredékére redukálódott, a privatizáció után a TNC-k sok K+F részleget megszüntettek, s alig néhány esetben fejlesztették tovább a privatizált cégek kutató-fejlesztőrészlegeit, integrálva nemzetközi hálózataukba. A TNC-k ebben az időben a K+F-t, mint az egyik fő stratégiai tevékenységet még a vállalati központban tartották (Barta 2002, Inzelt 2000).

Jelentősen csökkent a privatizált cégek beszállítóinak köre, mivel a korábbi késztermékgyártás helyett sokszor e vállalatokat a TNC egy résztevékenységére szakosították (pl. alkatrészgyártás) (Farkas 2004). A TNC-k magyarországi leányvállalatai többnyire tömegtermelő, összeszerelő tevékenységet folytattak. Ha a leányvállalatoknál folyt is K+F, az legtöbbször csak egy bizonyos részfeladatra koncentrált. A külföldi tőke megjelenésekor még kivételnek számított az, hogy a külföldi beruházó jelentős K+F tevékenységet folytatott a fogadó országban. Ennek motivációi között általában a magas szintű helyi kutatói potenciál és a korábban elért komoly eredmények lehetnek mérvadóak, mint például a GE Lighting Tungstam, GE Healthcare (egykori Medicor), a Chinoi vagy a Siemens esetében. Ugyanakkor számos esetben nemzetközi szinten is kiváló eredményeket produkáló hazai K+F részlegek tűntek el (pl. MOM és a magyar műszeripar más üzemei), mivel az új tulajdonosok a privatizáció után a K+F tevékenységet visszafejlesztették e funkciók centralizálása miatt, vagy a piaci verseny szűkítése végett.

⁶⁵ A K+F tevékenység humán erőforrás oldalát tekintve Magyarország az EU sereghajtói között van. A K+F-ben foglalkoztatottak száma alacsony, a felsőoktatásban résztvevők aránya mindössze az EU átlag kétharmada, a tudományos és műszaki karokon újonnan végzett hallgatók aránya az EU-átlag felét sem éri el. Az ezer alkalmazottra eső vállalati kutatók számának aránya Magyarországon az EU átlagának mindössze 40 százaléka. Még rosszabbak Magyarország pozíciói a létrehozott új ismereteket, szabadalmakat vizsgálva.

⁶⁶ 2005-ben a teljes K+F ráfordítás a GDP 0,95%-a volt, mely messze elmarad az 1988-as 2,3%-tól, s a 2010-re elérni kívánt 3%-os szinttől.

Az ezredforduló idején a külföldi vállalatok tulajdonában lévő kutatóegységek már felbukkantak, majd gomba módra szaporodtak Magyarországon. 2006-ban már 136 külföldi kutató-fejlesztő egység működött Magyarországon (13. ábra). Nagyobb részük Budapestre telepedett, de több vidéki feldolgozóipari vállalat is rendelkezik kutató, és főleg fejlesztő részlegekkel. Nem ritkán az önálló kutató egységek a TNC-n belül ugyanúgy globálisan szerveződnek, mint maga a termelőtevékenység, vagyis a termeléssel és a K+F-fel foglalkozó egységek Magyarországon nem állnak közvetlen kapcsolatban (pl. Nokia, IBM esetében).



13. ábra: A legjelentősebb külföldi tulajdonú vállalati K+F helyek területi eloszlása

Forrás: ITDH

Magyarország az 1990-es évek közepe óta a világ élvonalába került a kutatás-fejlesztés nemzetköziesedését tekintve, a külföldi tulajdonú vállalatok K+F ráfordításainak súlya igen dinamikusán növekedett. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok által finanszírozott K+F az összes vállalati K+F ráfordítás (BERD) kétharmadát-háromnegyedét⁶⁷ teszi ki (miközben ezek mindössze a K+F tevékenységet végző vállalatok 15%-át jelentik). E tekintetben hazánk Írországot követi az UNCTAD által vizsgált országok élmezőnyében (UNCTAD 2005, p. 127), s messze megelőzi a többi európai országot, így a kelet-közép-európai államokat is

⁶⁷ A K+F statisztikák terén a nemzetközileg elfogadott módszertan (Frascati kézikönyv) ellenére különböző adatok állnak rendelkezésre. A külföldi tulajdonú vállalatok K+F tevékenységének arányát tekintve a World Investment Report szerint 2003-ban a vállalati K+F ráfordítások 62 százaléka származott külföldi tulajdonú vállalatoktól (UNCTAD 2005, 127. o.), a KSH kutatás-fejlesztéssel foglalkozó kiadványa szerint a vállalati szféra teljes K+F ráfordításának 67 százaléka származik a kizárólagos vagy többségében külföldi tulajdonban lévő cégektől a (KSH 2006). A 2007-ben napvilágot látott magyar kormányzat középtávú tudomány-, technológia- és innováció-politikai (TTI) stratégia szerint – szintén a KSH adataira hivatkozva – a hazai vállalati K+F ráfordítások 75-80%-a külföldi többségi tulajdonú vállalkozásoktól származik.

(Csehországban 50%, a többi országban 20% alatt van a külföldi részarány a BERD-ben). Sőt, a vállalati K+F beruházások külföldi részarányának 1995 és 2003 közötti növekedését tekintve Magyarországot az élen találjuk (a külföldi cégek K+F ráfordítása 40%-kal nőtt 1995-2003 között).⁶⁸ Amikor a magyar (és más országokból származó) adatokból következő dinamizmusról szólunk, akkor természetesen azt is figyelembe kell vennünk, hogy a nagyarányú növekedés minden esetben igen alacsony bázisról indult, amely inkább lehetővé teszi az arányait tekintve jelentős növekedést. A magyarországi vállalati K+F ráfordítások alakulásában (amely 2005-ben még nem érte el a 90 milliárd forintos összeget) egy-egy jelentősebb K+F tevékenységet folytató nagyvállalat döntése a makroszintű statisztikák szintjén is jól érzékelhető változásokat okozhat, jócskán megnehezítve annak eldöntését, hogy az okokat a hazai környezet változásában, vagy valamilyen más – ettől független – tényezőben kell keresnünk.

Az elmúlt években a magyarországi K+F struktúrája jelentős változáson ment keresztül. A vállalati K+F aránya dinamikusan növekedett, miközben az állami ráfordítások stagnáltak. Mindezek ellenére a vállalati szféra aránya a K+F ráfordításokból nemzetközi összehasonlításban továbbra is alacsony szintű. A hazai K+F ráfordítások a GDP kis részét (a rendszerváltás óta szinte minden évben kevesebb, mint 1%-át) képezik csupán, ezen belül is még mindig meghatározóak az állami ráfordítások. 2005-ben az összes K+F-re fordított összeg csupán 44%-a származott a vállalatoktól, amely nemzetközi összehasonlításban is igen alacsonynak tekinthető (az európai uniós átlag 64%, ennek felel meg például Írország, Csehország és Szlovénia értéke). Azonban a korábbi évekhez képest ez jelentős változás, hiszen 3 év alatt (2002 és 2005 között) több mint negyedével nőtt a teljes K+F ráfordításon belül a vállalati részarány.

23. táblázat: A vállalati K+F ráfordítások változása (millió USD)

	1991	1996	2003	növekedés 1996-2003 között (%)
Magyarország	148	127	288	227
Csehország	358	359	697	194
Finnország	1208	2104	3982	189
Írország	277	685	1214	177
Szlovákia	182	108	105	97
Lengyelország	n.a.	419	321	77
Románia	n.a.	183	134	73

Forrás: UNCTAD 2005

Abszolút értékben a vállalati K+F ráfordítások Magyarországon (és hasonlóan Csehországban) az 1990-es évek második felétől indultak dinamikus növekedésnek, melynek háttérben elsősorban a külföldi tulajdonban lévő vállalatok befektetései álltak. A növekedés

⁶⁸ Néhány más kelet-közép-európai ország (elsősorban Csehország, Szlovákia, Szlovénia) is hasonló, habár Magyarországtól elmaradó növekedési ütemet mutatott ezekben az években (UNCTAD 2005).

mértéke e két országban még az Európában kiemelkedőnek számító finn és ír ütemnél is nagyobb volt. Ez a jelenség azonban korántsem volt általános a régióban, hiszen más országokban (pl. Lengyelországban, Romániában és Szlovákiában) a vállalati K+F ráfordítások 2003-ra az 1990-es évek közepéhez képest is további csökkenést mutatnak (23. táblázat).

A K+F elsősorban a külföldi vállalatok tevékenységi körébe tartozik⁶⁹. A gazdaság egészéhez hasonlóan a K+F területén is a duális szerkezet kialakulásának jelei figyelhetők meg.⁷⁰ Magyarországon közel 700 cég folytat K+F tevékenységet, de alig tucatnyi rendelkezik jelentős, több száz fős létszámmal, s mindössze néhány, többségében külföldi nagyvállalat adja a vállalati K+F ráfordítások (BERD) jelentős hányadát (a külföldi érdekeltségű vállalkozások K+F ráfordításainak aránya meghaladja a BERD 70%-át, a nagyvállalkozásoké a 80%-át, Havas 2007). A vállalati K+F ráfordításoknak számottevő része, közel kétharmada néhány meghatározó nagyvállalattól (Richter, Chinoin, Audi, GE, Ericsson, Nokia) származik. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok meghatározó pozícióban vannak a hazai K+F rendszerben. Sok esetben olyan TNC-kről van szó, amelyeknek globális pozícióikat tekintve is a világ élvonalában vannak.⁷¹

A K+F földrajzilag is igen egyenlőtlenül oszlik el Magyarország területén. Budapest az ország egyetlen valódi innovációs központja, a K+F ágazatban megtermelt bruttó termelési érték több mint 70%-a a fővárosban koncentrálódik. Az agglomerációval együtt a fővárosnak és környékének súlya még ennél is meghatározóbb a vállalati kutatásokban: a ráfordítások 80%-a, a foglalkoztatottak 75%-a itt koncentrálódik. A vállalati kutatók számát tekintve is egyértelmű Budapest dominanciája (61%). Jelentősebb vállalati fejlesztőreszlegek, különösen nemzetközi kötődéssel is rendelkezők, néhány kivételtől eltekintve, csak a fővárosban működnek. A budapesti vállalkozások K+F létszáma kb. 5000 főt tesz ki, amely jellemzően néhány nagyvállalat több száz fős kutatóintézetében koncentrálódik, elsősorban a gyógyszeriparban, az infokommunikációs szektorban és a gépiparban (Kukely 2007).

⁶⁹ A fejlett országokban, a nemzeti tulajdonú vállalatok arányaiban többet fordítanak kutatás-fejlesztésre, mint a nemzetközi tulajdonú vállalkozások. Magyarországon ennek az ellenkezője figyelhető meg. Míg a magyar tulajdonban lévő vállalatok a termelési érték mindössze 0,07%-át fordítják K+F-re, addig a külföldi tulajdonú vállalatok 0,25%-ot költenek ugyanerre (Kopint-Datorg 2004).

⁷⁰ A magyar gazdaságban a külföldi tulajdonú cégek aránya igen magas, a feldolgozóipari árbevétel 72%-át adják. Ehhez hasonlóan magas aránnyal csak Írország esetében találkozhatunk. A K+F terén is hasonló tendenciák a jellemzők: 2005-ben a külföldi tulajdonú cégek súlya 73%-ra nőtt a vállalati K+F ráfordításokba. Igen jelentősek a strukturális különbségek is a hazai és a külföldi K+F egységek között: a külföldi kutatóhelyek átlagosan hatszor nagyobbak a hazaiaknál, a fajlagos ráfordítások terén pedig 15-szörös az eltérés. A vállalati K+F nagy részét (külföldi) nagyvállalatok végzik Magyarországon.

⁷¹ az Ericsson vagy a Nokia több mint négyszer annyit fordít K+F-re, mint Magyarország, s többet, mint az egész kelet-közép-európai régió országai együttvéve (UNCTAD 2005, 120 o.).

4.3.4. Külföldi K+F beruházások beágyazódása

A kihelyezett K+F tevékenység számottevő hatással van a helyi gazdaságra: jelentősen hozzájárul a gazdasági fejlődéshez, modernizációhoz és dinamizáló hatása van a térség gazdaságára. Segíti a külföldi tőke beágyazódását, a KMT befektetések esetében növekszik a hozzáadott érték, s a hazai K+F tevékenységet is közelíti a nemzetközi színvonalhoz. A külföldi K+F tevékenység beágyazódását nagymértékben meghatározza a helyi szereplőkkel történő K+F együttműködések elmélyülése és dinamikája. A kutatási eredmények, innovatív kezdeményezések gazdaságban való nagy tömegű megjelenésének egyik feltétele a K+F nagyfokú térbeli koncentrációja (*Varga–Schalk* 2004).

A vállalatok telephelyválasztásában megismert tényezőktől a K+F tevékenységek telephelyválasztása érdemi különbségeket mutat. Lényeges kérdés, hogy a hozzáadott-érték növekedésével hogyan viszonyul egymáshoz a munkaerő minősége és a bérköltségek alacsony szintje. A high-tech ágazatoknál és a K+F tevékenységeknél jelentős szerepet kapnak a támogató szolgáltatások, kutatóintézetek és egyetemek.

Különbségek vannak a külföldi cégek megjelenését tekintve. *Lorenzen és Mahnke* (2002) szerint a külföldi vállalatok három módon léphetnek be egy regionális-, lokális innovációs rendszerbe: akvizíció során, zöldmezős beruházással és társult vállalkozás (*joint venture*) létrehozásával. Az akvizíció, vállalati felvásárlás általában az előző vállalat tevékenységének, munkaerejének, kapcsolatainak átvételével jár, így a helyi beágyazódás gyorsabban zajlik. A zöldmezős beruházások esetében jóval költségesebb és időigényesebb folyamatokról van szó, a helyi rendszerekbe való beágyazódás lassabban megy végbe, vagy egyáltalán nem valósul meg. A társult vállalkozásoknál pedig a lokális beágyazódás folyamatai főleg a helyi partnertől függenek (*Barta–Kukely–Lengyel–Ságvári* 2007). A magyarországi külföldi K+F beruházások egy része a privatizációhoz köthető, melyek beágyazódása sokkal mélyebb, szélesebb körű, külső szereplőkkel történő együttműködésekben is alapul (pl. Tungsram, Chinoin, Siemens). A külföldi K+F egységek többsége azonban zöldmezős beruházásként jelent meg, ezek gyér kapcsolatokkal rendelkeznek a K+F helyekkel és a hazai cégekkel.

A külföldi vállalatok K+F tevékenységének megjelenése egy térség regionális innovációs potenciálját növelheti, s hozzájárulhat a gazdasági növekedéshez. A fogadó országok gazdaságában a hatások többsége közvetetten jelentkezik. A vállalatok elemi érdeke, hogy az innovációt, a speciális tudást, technológiát megőrizzék, mivel ebből származik piaci előnyük. A külföldi cégek K+F tevékenységének fő célja a vállalati versenyképesség javítása és az eredmény növelése. Emellett azonban széleskörű (lokális és regionális) hatással vannak a

fogadó térség társadalmi-gazdasági életére. A K+F tevékenységben történő együttműködés hozzásegíti a céget a helyi gazdaságba való beágyazódáshoz. A helyi munkaerő alkalmazása révén a külföldi cég hozzájárul a munkaerőpiac strukturális átalakulásához, javítván a munkaerőt kibocsátó felsőoktatási intézmények színvonalát is. A közvetlen hatások erőteljesebbek, de egyben korlátozottabbak is. Ebben fontos szerepet játszik a piaci kapcsolatok és a tudás „túlszordulása” (spillover). A „spillover” révén a külföldi cégnél megjelent tudás valamilyen csatornán eljuthat más piaci szereplőkhöz (például a korábban a cégnél alkalmazott kutató-fejlesztő által), melyek révén a K+F eredmények a fogadó ország gazdaságában hasznosulhatnak. A „tudás-spillover”-ben fontos szerepet játszik a földrajzi közelség, a közvetlen kapcsolatok szerepe pedig meghatározó (Feldman 1999). A pozitív agglomerációs hatások kétségtől megjelennek, a közös tudásteremtés leginkább a vállalatok klaszter-szerű és hálózatosodott kapcsolataiban jelentkezik (Asheim–Gertler 2005, Boschma 2005). A „tudás spillover” kétirányú, egyaránt hat a TNC K+F részlege felől a helyi vállalatok és kutatóintézetek irányába, illetve visszafelé is.

A TNC K+F tevékenységének a befogadó országra gyakorolt hatása nem egyértelműen pozitív, abban számos negatívum is felfedezhető. Általánosan hangsúlyozott a K+F pozitív hozzájárulása a regionális innovációhoz és növekedéshez, különösen a nemzetközi K+F vonatkozásában. A K+F beruházások révén új technológiai és menedzsment-ismeretek jutnak a fogadó országokba, amelyek közvetett pozitív hatásokat hordoznak a helyi beszállítók és fogyasztók számára. A külföldi K+F egység és a helyi kutatóintézetek között kutatási együttműködések, csereprogramok jönnek létre. Más vélekedések szerint a külföldi vállalatok K+F tevékenységének hozadéka a fogadó ország számára sokkal kisebb. A helyi gazdaság számára kis fontosságú problémákra koncentrált K+F tevékenység elvonja a humán és technikai forrásokat a hasznosabb célok felől, s végső soron agyelszívást („brain-drain”) jelent. A hosszú távú hatások szintén lehetnek negatívak, ha a TNC bekebelezi a helyi vállalatot. A külföldi vállalatok a helyi cégeket magukba integrálva a K+F tevékenységen belül szűkebb témára koncentrálnak, mely csak egy láncszemét jelenti az anyavállalat kutatás-fejlesztési tevékenységének. Ez a korábbi komplex K+F tevékenységhez képest mindenféleképpen negatív hatásként jelentkezik.⁷²

A külföldi cégek és a helyi vállalatok, kutatóhelyek közötti formális és informális kapcsolatok felhasználása kettős: egyrészt irányulhat a tudás megszerzésére, másrészt a

⁷² A Chinoint 1991-ben privatizáló Sanofi a magyar gyógyszergyártat globális rendszerébe integrálta. Kutatási területeit leszűkítette, a korábbi témák közül mindössze kettőt hagyott meg, s a kutatók a Sanofi globális kutatásaiba kapcsolódtak be egy-egy részterületen. Később a kedvező tapasztalatoknak köszönhetően a Sanofi egyre jelentősebb K+F beruházásokat hajtott végre Magyarországon, s a kutatási paletta újra komplexé vált. Ma a Chinoi a Sanofi stratégiai kutatóközpontja, 400 kutatóval.

tudástranszferre. A kapcsolatok skálája rendkívül széles: a helyi vállalatokkal (beszállítók, vásárlók, versenytársak, üzleti szolgáltatást nyújtó cégek stb.), a helyi egyetemekkel és kutató-intézetekkel, az egyéb lokális szereplőkkel (politikai döntéshozók, közvetítő ügynökségek, kockázati társaságok stb.) és természetesen magával a munkaerővel.

Az innovatív vállalatok ismérvei közé tartozik a kooperációs készség. Az együttműködés az innováció pozitív hatással van. Az innovációs folyamatban kooperáló cégeknél az új termékek részaránya szignifikánsan nagyobb, mint nem-kooperáló társaik esetén (*Inzelt-Szerb* 2003).

A fejlett országokban az egyetemek, kutatóintézetek ill. a KKV-k egyre nagyobb mértékben vesznek részt az üzleti célú K+F tevékenységben. Magyarországon a vállalati K+F tevékenység döntő hányada a (külföldi) nagyvállalatokra koncentrálódik, nagyon kevés az innovatív KKV (*Barta* 2002, *Molnár* 2001). A TNC-k kutatási projektjeiket általában házon belül meg tudják oldani, nincs igazán szükségük az egyetemek, kutatóintézetek K+F szolgáltatásaira, nem kívánják megosztani a versenyelőnyt jelentő tudásukat, K+F tevékenységüket a globális stratégiájuk alapján végzik (*Artner* 2004). Az egyetemektől azt várják el, hogy jól képzett hallgatók kerüljenek ki onnan, a KKV-kal pedig alig akad K+F együttműködésük.

K+F kooperáció az egyetemekkel és kutatóintézetekkel

A tudomány és technológia modern gazdaságban betöltött szerepe az egyetemeket és K+F helyeket a gazdasági növekedés egyik legfontosabb résztvevőivé teszi. Nemzetközi kutatások bizonyították, hogy az egyetemek közvetlen lokális térségükre képesek serkentő hatással lenni (*Varga* 1998, 2004). A tudás-spillover elsősorban azokon a helyeken lehet nagyobb mértékű, ahol az innováció intézményei is nagyszámban megtalálhatók (pl. egyetemi városok).

A jelenlegi magyarországi kép azonban alacsony kooperációs, hajlandóságot és így a spillover alacsony szintjét jelzi. A tudásbázis (egyetemek, kutatóintézetek) és a gazdasági szervezetek között jelenleg erősen hiányos, szakadozott a tudástranszfer, hiányoznak az innovációs láncban résztvevő szereplők közötti együttműködés formái. Mély szakadék alakult ki a hazai K+F szféra és a vállalatok közt, emiatt a tudás áramlása nagyon lassú, mely fékezi a műszaki fejlődést is. A K+F tevékenység hozzáadéka alacsony, mely az ország gazdaságának, ezen belül különösen az iparnak a versenyképességét csökkenti, s fokozza a strukturális lemaradást. A vállalati innovációk alig hasznosítanak külső, rendelkezésre álló információkat. A tudásalapú gazdaság kialakításában az ipar-egyetem közötti interakciók még mindig csak korlátozottan vesznek részt (*Borsi-Papanek* 2002, *Inzelt* 2004, *Pakucs* 2005, *Papanek* 1999). A

szférák közötti kapcsolat elsősorban személyi szintű,⁷³ intézmények közötti együttműködés csak elvétve valósul meg. Utóbbit nagymértékben meghatározza például a TNC-n belüli munkamegosztás, a helyi leányvállalatnak a globális hálózaton belül elfoglalt pozíciója. Az intézményes kapcsolatok hiánya meghiúsítja a közös célok kialakítását, az egyetemek és vállalkozások érdekei nehezen közelednek egymáshoz. Az egyetemi kutatások gazdasági alkalmazása, hasznosulása egyelőre alacsony, elmarad a kutatási eredmények szabadalmaztatása (*Kopint-Datorg* 2004). A TNC-k nem mindig érdekeltek a tényleges együttműködésben, megelégszenek a marketing jellegű (pl. egyetemi kurzus ellenében adomány, professzori ösztöndíjak) kapcsolattal. Ritkák a külföldi cégek egyetemekkel való mélyebb szakmai együttműködése, mely kiterjed a vállalati kutatók egyetemi oktatására, graduális és Ph.D. hallgatók vállalati projektekben való alkalmazására, eseti kutatási együttműködésekre vagy hosszú távú K+F együttműködésekre.⁷⁴ Számos külföldi K+F tevékenységet folytató cég ma is enklávéként működik. E vállalatok innovációs rendszere kifelé zárt, ezért a tovagyrúzó hazai hatás nem tekinthető szignifikánsnak (*Varga* 2005). Az ipari kutatóintézetek összbevételük 5-20%-át szerzik vállalati K+F megbízásból (*Farkas* 2004), a vállalkozások pedig K+F kiadásuk 13%-át fordítják külső kutatóhelyi megbízásokra (*Havas* 2007).

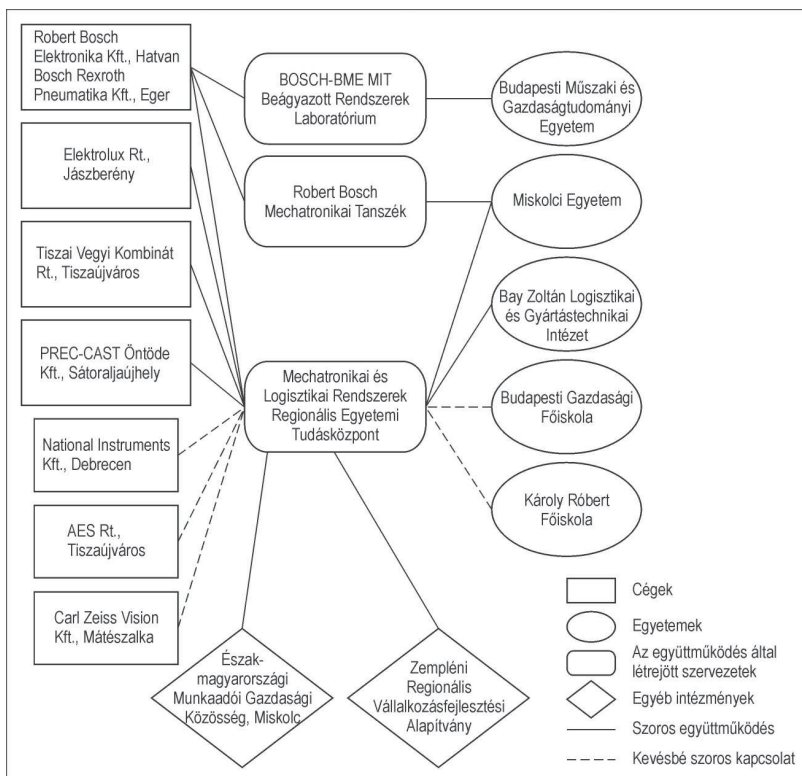
Az összességében kevésbé kedvező helyzet az elmúlt években lassan változni látszik (*Csonka* 2007, *Lengyel B. et al.* 2006). Az intézményi együttműködések jelentős részét kormányzati programok ösztönzik: konzorciumi kutatások támogatása, Kooperációs Kutatóközpontok és Regionális Egyetemi Tudásközpontok létrehozása révén igyekeznek a vállalati és az egyetemi/kutatóintézeti szféra közötti kapcsolatot katalizálni. A külföldi vállalatok vagy az egyetemek részéről indított hosszabb távú együttműködésekre (pl. laboratóriumok közös használata) is már több példát lehet találni. Sőt, *Lengyel B. et al.* (2006) szerint a TNC-k egyre nagyobb erőfeszítéseket tesznek hazánkban is a hosszú távú stratégiai előnyök megtartására (közös tanszékek, intézetek, egyetemi laborok finanszírozásával).⁷⁵

A tudásintenzív tevékenységet végző vállalatok gyakrabban kooperálnak magyarországi kutatóműhelyekkel, ha értéket (tudástőkét) találnak azokban. Ez megfigyelhető például az Ericsson vagy a Bosch-csoport kezdeményezésével formálódó együttműködésekben (*14. ábra*).

⁷³ Az egyetemi megbízások terjedésében a szakmai tudás mellett a költségelőnyök kapnak fontos szerepet. A külföldi cégek kutatóhelyein a bérek 25-40%-ban haladják meg az egyetemi és akadémiai kutatóhelyekét (*Farkas* 2004).

⁷⁴ A kevés példa között az Audi, a Bosch vagy az Ericsson emelhető ki.

⁷⁵ 2004-ben hozták létre a Miskolci Egyetemen a Robert Bosch Mechanikai Tanszéket, mely működését három éven keresztül egymillió euróval a Bosch és a Német Alapítványi Szövetség finanszírozza. A Bosch biztosítja a felszerelést és kutatási megbízásokkal is ellátja a tanszéket. Hasonló jellegű az ELTE TTK-n Ericsson támogatással létrejött Kommunikációs Hálózatok Laboratóriuma.



14. ábra: A Robert Bosch cégcsoport körül körvonalazódó tudásalapú együttműködések

A külföldi cégek kutatási tevékenységének kihelyezését a költségelnyők és a képzett humán erőforrás-kapacitások mellett más-más tényezők határozzák meg attól függően, hogy az adott leányvállalat kutatási vagy fejlesztési tevékenységet folytat. A kizárólag fejlesztési tevékenységet végző leányvállalatoknál nem meghatározó a régióban zajló kutatási tevékenység, ugyanakkor fontos a jól képzett munkaerő. Ezzel szemben a kutatási feladatokat is ellátó vállalatok szinte kivétel nélkül már meglévő kutatási tevékenységet vontak be a saját vállalati rendszerükbe (nagyreszt privatizáció révén, pl. GE Tungsram) (Lengyel B. et al. 2006).

A vállalatok és egyetemek együttműködése nem csak a K+F területén, hanem a képzés terén is alacsony szintű. A képzési struktúra és a munkaerőpiac között jelentős a diszharmonia. A gazdaság igényei nem jelennek meg kellőképpen a szakképzésben és a K+F-ben, a visszajelzések hiányosak. Az oktatás kevésbé gyakorlat- és piacorientált, s a felsőoktatás nagyon lassan reagál a változó gazdasági igényekre. Ugyanakkor a cégek sem jelzik hatékonyan igényeiket.

A K+F kooperáció a hazai vállalatokkal

Az 1990-es évek közepén végzett felmérés szerint a magyar innovatív vállalkozások és a külföldi cégek között alig volt K+F kapcsolat (*Papanek* 1999). Későbbi felmérések (*Barta [témavezető]* 2003, *Farkas* 2004, *Molnár* 2001) ugyan kiemelnek egy-két példát, de jelentős áttörés nem történt. Míg az európai fejlett országokban (EU-15) a vállalatok egyharmada tart fenn innovációs kapcsolatokat vevőivel, beszállítóival ill. felsőoktatási intézményekkel, Magyarországon csupán a cégek egyötöde. A versenyző vállalatok közti kooperáció még jelentősebb különbségeket mutat (23% az EU-15, míg 1,6% Magyarország esetében), s az állami, ill. non-profit kutatóhelyekkel való kapcsolattartás is hasonló tendenciájú (20% ill. 8%) (*Varga* 2005).

A jelentős kutatási kapacitással rendelkező és erősen kutatásorientált cégek nem szívesen folytatnak közös kutatási tevékenységet más cégekkel, hiszen a K+F stratégiai aktivitásuk, melybe nem kívánnak bevonni más piaci szereplőket. A hazai cégek legfeljebb a termékfejlesztés szintjén kapcsolódnak a TNC-khez, valódi K+F együttműködés (stratégiai kapcsolat, közös fejlesztés) nem jellemző (*Farkas* 2004). A külföldi vállalkozások és a magyar cégek között a tudáscsere ma még kevésbé jellemző, de amely cégeknél megtalálható, azok a versenyképességük hatékony javításának eszközeként tekintenek rá. Azonban jellemző, hogy a – K+F együttműködéstől eltekintve – tudáscsere alapvetően a külföldi partnertől érkezik a magyar irányába (*Molnár* 2001). Az átadott technológia vagy a saját technológiának a megrendelő minőségi követelményeihez való igazítása javítja a cég versenyképességét, műszaki színvonalát, de tovagyűrűző hatása kisebb, mivel a tevékenység szorosan kötődik az adott TNC-hez. A hazai KKV-k erősen függő helyzetükből a tőkehiány miatt nem tudnak kiszakadni. Részben a pénzügyi okok, részben a TNC „érdektelensége” miatt sem fejlődtek a vállalkozások közötti K+F kapcsolatok a nyugat-európai országokban jellemző szintre (*Farkas* 2004). A dualitás nem oldódik, a K+F terén a külföldi cégek továbbra sem alakítanak ki (részben nem is tudnak kialakítani) számottevő együttműködések.

V. AZ ÁLLAMI SZABÁLYOZÁS ÉS ÖSZTÖNZÉS HATÁSA A DELOKALIZÁCIÓRA ÉS AZ IPARI TÉRSZERKEZET FORMÁLÁSÁRA

A delokalizációs folyamat vizsgálatában fontos teret szentelni az állami és regionális politikák hatásainak vizsgálatára, mivel a vállalati életciklus minden szakaszában (esetünkben a születés, a növekedés, a beágyazódás és az elköltözés, megszűnés) a külső folyamatok befolyása kisebb-nagyobb mértékben érvényesül a vállalati döntésekben. A közösségi akarat érvényesülése a kedvezőbb területi, ágazati, technikai stb. struktúrák formálásában nagyobb társadalmi hasznot eredményezhet.

5.1. Az állam változó szerepe a gazdaságfejlesztésben és a gazdaság területi elhelyezkedésében

A piacgazdaságban a gazdasági folyamatok koordinátora a piac, ez határozza meg az erőforrások, a munkaerő és a tőke elhelyezkedését. A magántulajdon domináns szerepet tölt be, a tulajdonosi döntések pedig alapvetően befolyásolják a gazdaság térbeliségét. Mindezek okán a piaci mechanizmus a gazdasági folyamatok igazi összehangolója. A vállalkozások fejlődése elsősorban a piaci teljesítménytől függ, az állami segítség csak kiegészítő intézmény. A közösségi beavatkozások, szabályozások mozgástere leszűkül, a gazdaságpolitika ma már inkább a kereteket határozza meg, s egyre kevésbé a tartalmat. A piacgazdaságban az állam egyik fontos feladata a verseny védelme, de támogatásokkal vagy a piacok védelmével korlátozhatja is a versenyt (*Voszka* 2003). A modern gazdaságokban az állam és a kormányzat továbbra is fontos gazdasági szereplő, annak ellenére, hogy a dereguláció folyamatosan erősödik és a globalizáció felgyorsult. A kormányzati kiadások GDP-hez viszonyított aránya a fejlett országokban az 1960-as évek óta folyamatosan növekedett, s az ezredfordulón kb. 46%-ot tett ki (*Veress* 2004).

A gazdaságpolitika célja olyan kompromisszumok kialakítása, mely egyidejűleg biztosítja a gazdaság hatékonyságát és a társadalom elégedettségét. A területfejlesztési politika mindehhez területi szempontokat fűz hozzá. Mind a gazdaságpolitika, mind a területfejlesztési politika esetében a legfontosabb kérdést a *mértékek* jelentik: mennyire kell és szabad a politikának beavatkoznia a piaci folyamatokba. Mivel a politika nem úgy viselkedik, mint a gazdaság, magatartásával nagymértékben befolyásolhatja mind a gazdaság, mind a gazdaságpolitika egészét is. Az egyes közgazdasági iskolák, s a politikai pártok is különböző mértékű beavatkozást tartanak optimálisnak, ezáltal pl. kormányváltás után a gazdaságpolitikában komoly változások történhetnek, mely a (külső) befektetők és a vállalatok döntéseit is befolyásolja. A gazdaságpolitika formálásában fontos szerepet kap bizonyos érdekcsoportok akarata, lobbyereje is.

A globalizáció jelentős hatással van a gazdaságpolitikára. A külföldi tőke vonzása a gazdaságpolitika homlokterébe került, s a kormányzat számos eszközzel igyekszik a tőkeáramlás előtti akadályokat megszüntetni, s a befektetők számára vonzó üzleti környezetet kialakítani. A külföldi vállalatok, s különösen a TNC-k számára a minél alacsonyabb termelési költségek és adószintvonal jelenti a legfőbb vonzó tényezőt. Az állam mindkettőt erőteljesen képes befolyásolni.

A gazdaságpolitikában a növekedés fő pillérének az exportot és a beruházásokat tekintik, ezek támogatása révén remélik a pluszbevételeket, mely végső soron hozzájárul az életszínvonal javulásához. A kormányok igyekeznek olyan szektorokat, fejlesztéseket támogatni, serkenteni, melyek nemzetközi szinten a világ élvonalát jelentik, s reprezentálják az ország megkülönböztető jegyeit (*Veress* 2004). Ezen programok középpontjában álló ágazatok a külföldi tőke számára is a legvonzóbb befektetési célpontok, így gyakran e kulcságazatokat külső döntési központokból irányítják. Ez alaposan leszűkíti a hazai döntéshozók mozgásterét, hiszen a hazai gazdaság függése növekszik, a világ gazdasági konjunktúra, a TNC-k stratégiája nagymértékben befolyásolja a folyamatokat – leginkább éppen az ország kulcságazatait illetően. Ugyanakkor e befektetések hozzájárulnak a sikeres szerkezetváltáshoz, a modern ágazatok térhódításához, mely az ország gazdasági pozícióját nagymértékben javíthatja (*Nagy G.* 2005)

Ezzel egyidejűleg, a globalizáció totalitását megakadályozandó, felerősödnek a protekcionista törekvések is. A gazdaságpolitikában komoly teret nyer a globalizációból kimaradók segítése, a hazai (kis- és közép)vállalatok védelme és támogatása.

Területi szempontból a globalizáció hozzájárul a területi differenciálódáshoz, az egyenlőtlenségek fokozásához, a szolidaritás csökkenéséhez. A területfejlesztési politikának így fontos célja a lemaradó térségek felzárkóztatása, integrálása. Az állami politika egyedi támogatási rendszerekkel igyekszik bizonyos szektorok és területek (jellemzően az elmaradott, hátrányos helyzetű ill. strukturális problémákkal küzdő térségek) fejlődésének előmozdítására. Magyarországon azonban a gazdasági kényszerek a rendszerváltás óta eltelt időben nem a területi szolidaritásnak, hanem a gazdasági növekedésnek adtak prioritást, mely a területi egyenlőtlenségek fokozódásához vezetett (*Barta* 2005).

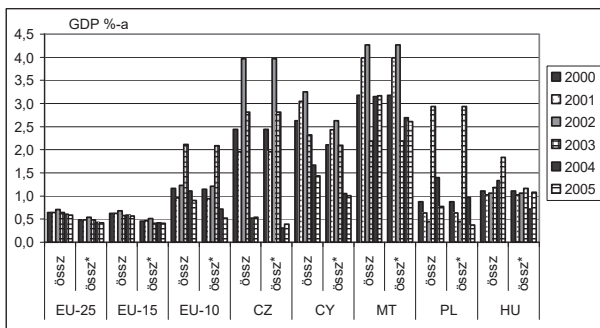
5.1.1. Állami és közösségi támogatások az Európai Unióban

A piaci folyamatokat befolyásoló közösségi beavatkozások az EU-csatlakozás révén jelentősen átalakultak. Az állami támogatások mellett számottevő forrásokat biztosít az EU (2004-ig az előcsatlakozási alapok, azután a Strukturális és Kohéziós Alapok révén).

Az Európai Unióban a gazdaságpolitika egyik legfontosabb részterületét a versenypolitika jelenti, mely igyekszik a verseny szabadságát védeni, s az egységes piacon minden vállalkozás számára az azonos elbánás elvét érvényesíteni, a tagországokat korlátozni a versenytorzító intézkedések meghozatalában (*Római Szerződés* 1957). Azaz az EU igyekszik a tagországok állami döntéshozóinak megkötni a kezét, s szabályozni ill. redukálni az állami támogatások körét és volumenét. Az EU állami támogatásnak minősíti azokat a támogatásokat, melyek állami forrásból származnak, előnyt biztosítanak vállalatok/szektorok számára, potenciálisan vagy ténylegesen befolyásolják a versenyt és a tagállamok közötti kereskedelmet. Az EU állami támogatást engedélyez többek között az elmaradott, ill. súlyos foglalkoztatási gondokkal küzdő térségekben; meghatározott szektorokban és területeken, amennyiben az nem gyakorol kedvezőtlen hatást a kereskedelmi feltételekre; közös európai érdekű tervek előmozdítására, valamint a tagállamok súlyos gazdasági zavarainak kiküszöbölésére (*EK szerződés* 87. cikk).

Az állami támogatások mértéke jelentős átalakuláson ment keresztül az elmúlt évtizedekben, melyben kiemelt szerepet játszott a közösségi támogatások egyre fontosabbá válása. Korábban a fejlett államok (Franciaország, Nagy-Britannia, Németország) is jelentős állami dotációt nyújtottak, az 1990-es években viszont számottevően csökkentették az állami támogatást, ugyanakkor az európai periférián fekvő országokban (Írország, Görög- és Spanyolország) továbbra is növekedett a támogatások volumene. Az ezredforduló után a közösségi támogatási politika még inkább előtérbe került, s az állami támogatások volumene jelentősen csökkent. Míg az 1990-es években a régi uniós tagállamok GDP-jének több mint egy százalékát tette ki az állami támogatások összege, az ezredforduló óta ez alig haladja meg a 0,6%-ot. Az új tagállamokban az állami támogatások fontosabb szerepet kapnak, egyes években némely országban a GDP 2-4%-át is eléri (*15. ábra*). Az állami támogatások azonban ezen országok többségében, egy-két kiugró évtől eltekintve tendenciájában is csökkenő szerepűek, éppen Magyarország az, ahol az ezredforduló után az állami támogatások egyre jelentősebb szerepet játszottak, s folyamatosan meghaladták a GDP 1%-át.

Az állami támogatások csökkenését KKE-ban éppen az uniós források belépése tette lehetővé. 2004 után az állami gazdaság- és területfejlesztési eszközök a közösségi politika kiegészítőjévé váltak. Magyarországon is az európai források váltak a gazdaság- és területfejlesztés legfontosabb eszközeivé. Az EU szeretné az állami és európai támogatásokat összehangolni, s a forráskoncentráció révén a támogatandó térségek/szektorok fejlődését jobban elősegíteni. Azonban még az Európai Unió régi tagállamaiban sem megoldott az állami támogatások és a Strukturális Alapok koordinációja.



15. ábra: Állami támogatások összege a GDP-százalékában (%)

Megjegyzés: össz* - állami támogatások a mezőgazdasági és közlekedési támogatások nélkül. CZ – Csehország, CY – Ciprus, MT – Málta, PL – Lengyelország, HU – Magyarország

Forrás: EU State Aid Scoreboard

Az állami támogatások célterületeit tekintve az Európai Unióban a *feldolgozóipar* kiemelkedő szerepet játszik (2005-ben az állami támogatások 58%-át kapta, a mezőgazdaság mindössze 26%-át⁷⁶), bár mértéke tagországonként jelentősen különbözik, s az aktuális gazdasági helyzettől és gazdaságpolitikától függően évente változó. Az ipari jellegű támogatások jelentős hányada regionális támogatásként kerül felhasználásra (részben azért is, mert ilyenkor el lehet tekinteni a versenytorzító hatásoktól, Havasi 2003). A támogatási politikában a horizontális eszközök kerültek előtérbe, de a szektorális támogatások továbbra is jellemzőek (pl. az EU-15 tizenegy tagállama támogatta az autóipari beruházásokat az ezredfordulón).

A támogatások formáiban jelentős különbségek vannak. Az EU-ban az állami támogatáson belül a vissza nem térítendő támogatások és az adóhitelek teszik ki a tagállamok által nyújtott támogatások több mint felét, az adókedvezmények kevesebb mint negyedét. Magyarországon ez utóbbi eszköz sokkal jelentősebb szerepet játszott az elmúlt években.

5.1.2. A gazdaságpolitika eszközei az ipar területi elhelyezkedésének befolyásolásában

Az 1990-es években a gazdaság lett a magyarországi területi fejlődés legfontosabb szereplője (Enyedi 1997). A gazdaság területi folyamatait elsősorban a magán- és az állami befektetők tevékenysége befolyásolja. Az állami beavatkozás, az ágazati és területi szakpolitikák ezeket a folyamatokat mindössze korrigálni képesek. Az állami támogatások

⁷⁶ A közösségi támogatásokon belül viszont a mezőgazdaság van domináns helyzetben.

összege arra elegendő, hogy kisebb-nagyobb mértékben orientálja és ösztönözze a befektetőket bizonyos fejlesztések ill. térségek irányában. Összességében azonban a rendszerváltás óta eltelt másfél évtizedben a területfejlesztési célú és hatású támogatások nem tudtak számottevő befolyást gyakorolni a gazdasági térszerkezet alakulására, a területi különbségek nem csökkentek. Az elmúlt másfél évtizedben bekövetkezett térszerkezet-változás növekvő területi differenciálódással járt együtt (OTK 2005).

A piaci folyamatokba az állami politika kisebb-nagyobb mértékben megpróbál aktívan beavatkozni. Egyrészt a beruházás-ösztönzési ill. a hatékonyságot javító gazdaságfejlesztési támogatások révén maga is hozzájárult a térbeli mozgások illetően alakulásához, másrészt a területfejlesztés révén igyekezett a folyamatokat korrigálni, s a differenciálódást tompítani.

A rendszerváltás után az állami beavatkozás eszközei megváltoztak, lehetőségei szűkültek. A gazdaságpolitika direkt eszközei csökkentek, elsősorban közvetett módon képes hatást gyakorolni az ipar struktúrájára. Az állam elsősorban anyagi és szabályozási eszközökkel tudja befolyásolni a piaci indíttatású fejlődési folyamatokat. Állami beruházások és támogatások révén képes oldani a piac által kialakított területi differenciákat (Nemes Nagy *et al.* 2000). Az állami területfejlesztési politika megpróbál hatást gyakorolni a (külföldi) beruházók telephelyválasztására, annak érdekében, hogy oldja az erős területi koncentrációt, illetve, hogy a külföldi működőtőke vonzásban lemaradt térségek felé orientálja a befektetőket. A keleti és déli, kevésbé fejlett régiók felzárkózásában is nagy szerepet kaphatnak a megjelenő új külföldi beruházások, s mind a foglalkoztatásban, mind az értéktermelésben jelentős impulzusokat hozhatnak a lemaradó térségekben. Ennek eléréséhez javítani kell a befektetői környezetet, melyben az állami szerepvállalás nagy hangsúlyt kap (infrastrukturális fejlesztések, pénzügyi ösztönzők rendszere, humán erőforrás-fejlesztés stb.). A befektetés-ösztönzés mellett a már jelenlévő vállalatok fejlődését is segítheti az állami szerepvállalás. A munkahelyteremtést, a modernizációt, az innovativitást, a lokális beágyazódás támogatását az államnak is segítenie kell, a támogatásoknak a fejlődés hajtóerőit kell mozgásba hozniuk (Kengyel 1998).

Magyarországon európai összehasonlításban is jelentős költségvetési forrásokat különítenek el területfejlesztésre, s a területfejlesztés gazdaságpolitikai jelentősége is megnövekedett az elmúlt évtizedben (Illés 2002). A gazdaságpolitika területfejlesztést szolgáló erőfeszítései három területen voltak igazán számottevőek:

- az elmaradott vagy lassan fejlődő térségek elérhetőségének javítása érdekében szorgalmazott *autópálya-építésben*,
- a befektetések számára telephelyet kínáló *ipari parkok* hálózatának kiépítésében,
- a külföldi vállalatok letelepedését és beruházását közvetlenül *ösztönző támogatásokban*.

Ugyanakkor számos olyan gazdaságpolitikai cél is kiemelhető, mely közvetlenül ugyan nem tűzött ki területi célokat, de állami támogatások és szabályozások révén képes csökkenteni a területi differenciákat, s kapcsolatba hozható a delokalizációval is. Ilyennek tekinthető többek között a már jelenlévő vállalatokat körülvevő üzleti környezet, a potenciális beszállítók és partnerek, ill. a velük való együttműködés fejlesztése (pl. a KKV-fejlesztés, a vállalatok közötti együttműködések erősítése, klaszterek létrehozása, a minőségbiztosítási és környezeti irányítási rendszerek elterjesztése vagy az innovációs környezet javítása, az egyetemek és a vállalatok közötti K+F kooperáció fokozása stb.).

5.1.3. A területfejlesztés eszközei az ipar területi elhelyezkedésének befolyásolásában

A területfejlesztés soha nem játszott alapvető szerepet a gazdaságpolitikában, hatása az ipar területi elhelyezkedésére elenyésző volt (*Illés 2002*). A szocializmus idején a fejlesztéspolitikában az ágazati szemlélet dominált. Az iparosítás, az iparfejlesztés volt a területfejlesztés legfontosabb területe. A területi különbségek csökkenése, a foglalkoztatás növelése nem a gazdasági modernizáció következménye, hanem a gazdasági hatékonyságot kiegyenlítő redisztribúciós rendszer mesterséges eredménye volt (*Barta 2002*). A szocialista területfejlesztési politika kudarca a rendszerváltás után bizonyosodott be, hiszen a korábbi elmaradott területekre telepített ipar gyorsan összeomlott, a ráfizetéssel működő állami ipar tönkrement, a külföldi tőke pedig nem preferálta ezeket a területeket, így a területi differenciálódás gyorsan növekedett (*Barta 2002*).

A rendszerváltás nagy változást eredményezett a területfejlesztési politika mozgásterét illetően. Az állami szektor visszaszorulásával az állam közvetlenül egyre kevesebb eszközzel tud beavatkozni. A piaci viszonyok között a gazdasági növekedés és a területi szolidaritás egymás ellen ható folyamatában a gazdaságpolitika kapott prioritást (*Barta 2000b*). A politika fókuszába a versenyképesség növelése, a dinamikus gazdasági növekedés fenntartása, a foglalkoztatás növelése, az ország európai felzárkóztatása került, az országon belüli területi egyenlőtlenségek oldása csak másodlagos cél volt. A magyar gazdaságot dinamizáló KMT vonzása vált a legfőbb céllá, viszont az elsősorban a fejlett (centrum)teréseket preferálta.

Az 1996. évi XXI. törvény szerint a területfejlesztés feladatai között kiemelkedő szerepet kap a gazdaság szerkezeti megújulásának elősegítése, a gazdaság arányosabb térszerkezetének kialakítása, a területi különbségek mérséklése, egyes térségek gazdasági fejlődésének előmozdítása, felzárkóztatása, a befektetők számára vonzó vállalkozói környezet kialakítása, az innováció feltételeinek javítása és további válságtérületek kialakulásának megakadályozása. A

területfejlesztés azonban nem volt képes érdemben befolyásolni a különböző térségek fejlődését. A gazdaságpolitika nemhogy a különbségek csökkenését, hanem azok elmélyülését fokozta.⁷⁷ Nem sikerült mérsékelni a főváros túlsúlyát, s tovább fokozódott az egyközpontúság. Erősödött a nyugat-kelet, a főváros(i agglomeráció) és a vidék, valamint a centrum-periféria megosztottság, s halványan megjelent az észak-dél különbség is. Az ipari termelés és a beruházások koncentrátsága nem mérséklődött. A piaci folyamatok az egyenlőtlenségeket növelték, a területfejlesztési intézkedések csak mérsékelni tudták a differenciálódást. Az állam jelentősebb szerepet a foglalkoztatási feszültségek mérséklésében, újabb válságjelenségek kialakulásának megakadályozásában tudott betölteni (OTK 2005). A kifejezetten területfejlesztési célú támogatások hatása visszafogott, a gazdasági szabályozás, a redistribúció és az általános fejlesztési eszközök szerepe sokkal markánsabb, s nagyobb hatása van a területi folyamatokra. A területfejlesztésnek elsősorban a gazdasági környezet fejlesztésében, a hálózati infrastruktúrafejlesztésben, a képzési programok biztosításában, támogatásában juthat fontos szerep, mellyel az egyes térségeket a befektetők számára vonzóvá tehetik.

A területfejlesztési eszközök sokrétűek, sokféleképpen csoportosíthatók (Klaasen–Vanhove 1983, Horváth 1998, OTK 1998, Armstrong–Taylor 2000, Perger 2001). A közvetlen területfejlesztési eszközök azonban keverednek az ágazati politikák eszközeivel. Közvetetten szinte minden, különösen a kormányzati szinten hozott döntés és tevékenység hat a térbeli struktúrára. Sőt, a területi fejlődést erőteljesebben befolyásolja az általános gazdasági szabályozás, azaz más ágazati célokat szolgáló eszközök területfejlesztési hatása sokszor nagyobb (Perger 2001). Az 1990-es években a területfejlesztést közvetetten és közvetlenül szolgáló támogatások között nagyságrendi különbségek voltak (Illés 2002).

Az ipari térszerkezet alakítása szempontjából végső soron a következő eszközök tekinthetők igazán relevánsnak:

- Beruházás-ösztönző támogatások (pénzügyi ösztönzők [tőkejuttatások, adó- és kamatkedvezmények, hitelkonstrukciók], adminisztratív szabályzók)
- Vállalkozás-fejlesztési eszközök (KKV-támogatások, beszállítói programok, együttműködést ösztönző támogatások)
- Az üzleti infrastruktúra és vállalkozói környezet fejlesztését segítő eszközök (ipari parkok, vállalkozási övezetek, inkubátorházak, vállalkozásokat segítő üzleti szolgáltatások stb.)
- Az innovációt és a K+F-et támogató eszközök, az innovatív gazdasági környezet kialakítása (innovációs centrumok, K+F együttműködések és infrastruktúra támogatása)

⁷⁷ Nagy Gábor (2006) számításai szerint az állam mint beruházó, maga is számottevően hozzájárult a területi különbségek növekedéséhez (az állam szerepe a területi különbségek növelésében 17-18%-ra volt tehető az 1990-es években).

5.2. Az ipari delokalizáció szabályozási háttere

A delokalizációs tevékenység jellemzően piaci jellegű, a vállalat által meghozott stratégiai döntés eredménye. Az elhatározás hátterében azonban számos olyan külső folyamat áll, melyet nagymértékben meghatároz az adott ország, régió politikai, gazdaságpolitikai kerete. Ugyancsak fontos szerepet kap az önkormányzatok beruházásokhoz való viszonya.

A magyar gazdaságpolitika fókuszában a rendszerváltás óta eltelt időszak legnagyobb részében a beruházásösztönző-politika állt, a mindenkori kormányok elsősorban a külföldi tőkebefektetések fokozásától remélték a gazdaság dinamizálását. E politika jelentős szerepet játszott a tőkevonzás hullámszámban, s nagyban hozzájárult a beáramló tőke volumenének nagyságához.

A beruházás-ösztönzés sikerei mellett a politika már nehezebben boldogul a letelepedett külföldi cégek ösztönzésével. A magyar gazdaságpolitika csak korlátozott mértékben képes befolyásolni a külföldi vállalatokat, mivel esetükben az anyavállalatok stratégiája határozza meg a döntéseket. Mindezek megfigyelhetők például a klaszterfejlesztési vagy a K+F politikában is. Ugyanakkor a reinvesztíció, a beruházások hosszú távon történő megtartása, a gazdaság szövetébe történő beágyazódása fontos feladat, erre a kormányzatnak koncepciót kell kidolgozni, s különböző eszközei révén véghezvinni azt.

A gazdaságpolitika számos részterülete befolyással bír az ipari térszerkezet alakulására, a vállalati döntéshozatalra. A delokalizáció szempontjából három meghatározó terület emelhető ki: a tőkevonzó-képesség javítását ösztönző politika; a tőkemegtartó-képesség javítását segítő, a helyi szereplőkkel az együttműködést ösztönző politika; valamint az elköltöző tevékenységek következtében kialakuló lokális/regionális válsághelyzeteket kezelő tevékenységek.

5.2.1. Beruházás-ösztönzés és telephely-orientáció

A globalizáció és a regionalizáció folyamatainak erősödésével, az információtechnológia fejlődésével a helyek egyre hasonlóbba válnak, melynek köszönhetően fokozódik az országok közötti „ösztönzési verseny”, s a kormányzati beruházás-ösztönzés szerepe világszerte felértékelődik (*Blomström-Kokko 2003, Sass 2003*).

A rendszerváltás óta eltelt másfél évtizedben Magyarország tartós gazdasági növekedésének biztosításában meghatározó szerepet kapott a külföldi beruházások vonzása. 1990 óta a hazai iparpolitika talán legfontosabb eszköze a beruházás-ösztönző állami támogatások tekinthetők. A beruházás-ösztönzés két legfontosabb iránya a külföldi tőke vonzása és a KKV-k támogatása. Magyarországon az elmúlt másfél évtizedben szinte folyamatosan a külső tőkebevonás kapott

prioritást, a KKV-támogatás (2001-2002 kivételével) háttérbe szorult. Mindkét esetben – legalábbis európai összehasonlításban – hangsúlyos szerepet kap a területi elv, a befektetések orientálása (Sass 2003).

A befektetésekért folyó nemzetközi versenyben az egyes országok egyre szélesebb eszköztárral, s egyre növekvő kedvezményekkel igyekeznek megnyerni a potenciális beruházókat (24. táblázat). A kedvezmények és ösztönzők a nemzetközi delokalizációs folyamat egyik fontos motívumának számítanak, mely jól megfigyelhető például a KKE-országok közötti rivalizálásban is. A fejlődő és átalakuló országok ösztönző-rendszerében az adómentességek és -kedvezmények dominálnak, itt kevesebb a fejlett országokban inkább jellemző pénzügyi támogatás. A kormányok a jövőbeli adóbevételekről, vám- és áfajövedelmekről mondtak le.

24. táblázat: A beruházás-ösztönző rendszer elemei

ösztönzők fajtái	céljai	elemek
költségvetési (fiskális)	az adóterhek csökkentése a beruházó számára	adókedvezmény, -mentesség, -visszatérítés, ÁFA- és vámentesség, adóalap csökkentése, gyorsított amortizáció, újrabefektetési kedvezmény
pénzügyi	közvetlen pénzügyi támogatás nyújtása	vissza nem térítendő támogatások, kedvezményes hitelek, állami garancia, exportgarancia és -hitel, különböző célú, kedvezményes támogatások
egyéb	a beruházás nyereségességének növelése, költségeinek csökkentése nem-pénzügyi eszközökkel	vámszabadterületek, speciális gazdasági övezetek, ipari parkok, intézményi befektetés-ösztönzés, KKV-fejlesztési programok, piaci árnál olcsóbb ingatlan juttatása, preferenciális kormányzati szerződések

Forrás: Sass 2003

A különféle befektetés-ösztönzési programokban a területi különbségek mérséklése Magyarországon is egyre hangsúlyosabb tényezővé vált. A külföldi beruházók telephelyválasztására az állami területfejlesztési politika esetenként megpróbál hatást gyakorolni annak érdekében, hogy oldja az erős területi koncentrációt, illetve, hogy a KMT-vonzásban lemaradt térségek felé orientálja a befektetőket. A hátrányos helyzetű térségek tökevonzó képességének erősítése és az itt megvalósuló fejlesztések magasabb költséggarányos támogatása, ily módon a piaci beruházások orientálása fontos területfejlesztési hatásokkal jár. A keleti és déli országrészek felzárkózásában nagy szerepet kaphatnak a megjelenő új (külföldi) beruházások, s mind a foglalkoztatásban, mind az értéktermelésben jelentős impulzusokat hozhatnak a lemaradó térségekben. Ám ennek eléréséhez ritkán elegendők a pénzügyi ösztönzők (adó- és kamatkedvezmények, hitelkonstrukciók, költségvetési támogatás stb.), szélesebb módon kell javítani a befektetői környezetet (pl. infrastrukturális fejlesztések, oktatás, képzés támogatása, adminisztratív szabályozók stb.). Az ösztönzők elsősorban a beruházók kockázatát csökkentik, s javítják a beruházás megtérülését.

A beruházás-ösztönzésben a rendszerváltás óta három szakasz különíthető el. 1996-ban és 2003-ban történtek azok a számottevő változások, melyek jelentősen átalakították az ösztönző-rendszert.

A beruházás-ösztönzés kezdeti szakasza (1989-1996)

Magyarország a KKE-országok közül elsőként nyitotta meg gazdaságát, s jelentős kedvezményt biztosított a külföldi befektetők számára. A privatizációba is elsőként kapcsolódhattak be a külföldiek, mely a korábban indulás előnyét eredményezte, s a tőkevonzás fontos eszköze volt. A beruházás-ösztönzés fókuszában egyértelműen a KMT vonzása, s elsősorban a nagy TNC-k megnyerése állt (pl. GM, GE, Suzuki, Ford). Az *egyedi alkuk* szerepe kiemelkedő volt ebben az időszakban. 1989-1996 között 24 nagyberuházás kapott 5 évre adómentességet, s további 5 évre 60%-os adókedvezményt. Ugyanakkor lehetővé vált vámszabadterületek létesítése is, mely esetében az import gépek, berendezések vámmentesen kerültek Magyarországra. A beruházás-ösztönzés legfontosabb eszköze az 1990-es évek első felében az *adómentesség és adókedvezmények* nyújtása volt. Az 1990-es években az *ösztönzőknek még nem volt elsődleges hatása a telephelyválasztásban*, ugyanakkor a legnagyobb beruházások megszerzésében a kormányzati támogatások szerepe meghatározó volt (*Antalóczy-Sass* 2003).

A beruházás-ösztönzés közelítése az EU-normákhoz (1996-2003)

1996-tól megkezdődött a beruházás-ösztönzési rendszer átalakítása, s közelítése az EU-rendszerhez. A nem EU-konform egyedi szabályozás háttérbe szorult, előtérbe került a normativitás és a regionalitás (*Kopint-Datorg* 2004). A pénzügyi eszközök szerepe nőtt, de a fiskális eszközök maradtak a meghatározók. Ugyanakkor a nem EU-konform vámszabad területi szabályozás továbbra is fennmaradt, s egyre jelentősebb szerepet játszott az ipari fejlődésben. Megváltozott Magyarország helyzete a befektetőkért való versenyben. A környező országok is jelentős kedvezményeket vezettek be (s kiterjesztették őket a privatizációra), felerősödött a régiós verseny, melyben Magyarország korábbi eminens pozíciója egyre romlott. Míg Magyarország elsősorban a nagyberuházásokat támogatta, a többi visegrádi ország a kisebb beruházásokat is segítette. Ugyanakkor a kormányzat fejlesztési prioritásai között – legalábbis a tervezés szintjén – hangsúlyosabbá váltak a területi felzárkóztatást segítő intézkedések.

Adókedvezmények: A beruházás-ösztönzés fókuszába az EU-konform adókedvezmények kerültek, azonban Magyarországon ez a nyereségadóhoz kapcsolódott (míg az EU-ban a beruházási költség arányában szabják meg a kedvezményeket), mely újabb előnyöket biztosított hazánk számára. A támogatások legfontosabb szegmensét ebben a szakaszban a *nagyberuházási adókedvezmények* képezték (az összes feldolgozóipari támogatás 80%-át ez tette ki) (Sass 2003). Az adókedvezmények összességében jelentős volumenűek voltak, a társasági adóbevételek egyharmadáról mondott le Magyarország (ez az ezredfordulón évente 100 milliárd Ft-ot jelentett) (Kopint-Datorg 2004).⁷⁸

A nagyberuházók tehát igen jelentős kedvezményekben részesültek, s érdekérvényesítő-képességük az állammal szemben továbbra is nagyon erős (ld. Audi, Suzuki, ill. később a Hankook). A normativitás megjelenése ellenére továbbra is fennmaradtak azok a kivívott előnyök, melyek a beruházók számára kivételezett helyzetüket továbbra is fenntartották⁷⁹ (Voszka 2003). A támogatott beruházások aránya folyamatosan nőtt, az ezredfordulóra elérte az összes beruházás ötödét.

Közvetlen állami támogatások: A befektetés-ösztönzésben megnövekedett a közvetlen támogatások szerepe is (gazdaságfejlesztési céllelőirányzat [GFC], helyi, regionális források).

A gazdaságfejlesztési célú támogatások címzettjei vállalkozások, illetve a vállalkozási környezetet alakító, javító szervezetek (pl. önkormányzatok, ipari parkok). A vállalkozások elsősorban kapacitásbővítésre, termékkör-bővítésre, korszerűsítésre, modernizációra, munkahelyteremtésre és együttműködésre kaptak támogatást.

A közvetlen gazdaságfejlesztést elsősorban az ipari/gazdasági minisztériumi források támogatták. 1992-2003 között a gazdasági versenyképesség növelését szolgáló projektek finanszírozásában a GFC volt a legfontosabb támogatási forma. Az 1990-es évek második felében azonban a GFC összege nem érte el az ipari beruházások egy százalékát sem. A támogatások területi szerkezete a külföldi tőke megjelenési helyeivel mutatott összefüggést. A GFC támogatások nagy részét iparvállalkozások nyerték el, így annak területi eloszlása is jelzi az iparfejlesztés súlyponti térségeit (Kiss É. 2004).

⁷⁸ Az 1991. évi társaságiadó-törvény értelmében több mint 300 cég kapott (10 évre 40, 60, vagy 100%-os) adókedvezményt. A módosított társasági és osztalékadó-törvény (1996. évi LXXXI.) alapján a 10 Mrd Ft (kedvezményezett térségben 3 Mrd Ft) feletti nagyberuházások 10 évre adómentességet, az 1 Mrd Ft feletti beruházók 5 évre 50%-os adókedvezményt kaptak, mely közel száz vállalatot érintett. 2000-ben pedig a 60 Mrd Ft-nál nagyobb értékű beruházások után a 2003-ban lejáró juttatásokat törvényileg 5 évre hosszabbították meg (igaz, végül csak az Audi vette igénybe ezt a lehetőséget).

⁷⁹ A kormány az uniós tárgyalások során kiharcolta a korábban megítélt adókedvezmények fenntartását, így a 2500 milliárd forintnyi beruházást hozó 48 cég háromnegyede 2003 után is részesülhetett a szerzett javakban.

A gazdaságfejlesztési támogatások célja az 1990-es években átalakult, s folyamatosan eltolódott a beruházás-ösztönzéstől a gazdasági versenyképesség növelése felé (*Nemes Nagy et al* 2000). Ebben nagy szerepet játszott a beruházás-ösztönzési rendszer átalakulása is: 1996-tól a beruházás-ösztönzésben az egyedi alkuk helyett az adókedvezmények váltak dominánssá, az állam tehát a közvetlen támogatások helyett olyan bevételekről mondott le, amelyet még be se szedett. Az 1990-es évek második felétől a támogatások közel fele technológiafejlesztésre és kapacitásbővítésre fordítódott, a források többi részét elsősorban minőségirányítási rendszerek adaptálására és kereskedelemfejlesztésre fordították (minimális szerepet kapott az üzleti környezet és az innovativitás fejlesztése). Tehát egyre inkább a már jelenlévő vállalkozások részesültek támogatásban, s nem az új beruházásokat segítették, ill. azokat más formában támogatták (adókedvezmények).⁸⁰

Különbségek rajzolódnak ki a fejlett és kevésbé fejlett területek prioritást kapó támogatási céljai között. A gazdaságfejlesztési támogatások zöme a gazdasági centrumokba, a városokba került. A fejlettebb térségekben nagyobb hangsúlyt kapott a versenyképes gazdaság fejlesztése, az állami támogatásokon belül nagyobb az aránya a gazdaságfejlesztési célú támogatásoknak, míg az elmaradottabb régiókban inkább az üzleti infrastruktúra mennyiségi fejlesztése és a foglalkoztatás javítása kapott prioritást. A kevésbé fejlett térségek később kapcsolódtak be egy-egy magasabb fejlettségi szintet megcélzó pályázatba is. Ilyennek tekinthetők a minőség és környezetirányítási rendszerek ill. a beszállítói tevékenység fejlesztésére kiírt pályázatok is, ahol eleinte döntően a fejlettebb térségek vállalatai nyertek támogatást (*Kukely* 2008).⁸¹

Vámszabad-területek: A beruházás-ösztönzés egyik legfontosabb eszköze ebben az időszakban a vámszabadterületi szabályozás volt, mely a kereskedelmi ill. az összeszerelő típusú, bér munkaszerű, exportorientált, zöldmezős befektetések vonzásában meghatározó szerepet játszott (*Antalóczy* 1999, *Bodnár–Kukely* 2004). Az ipari vámszabadterületen import alapanyagokból történt az exportra gyártás, illetve a külföldről a vámszabadterületre beszállított termelőeszközök (gépek, berendezések, felszerelések) vám- és áfamentességet élveztek. Kelet-Közép-Európában Magyarország volt az egyetlen ország, ahol ipari termelő tevékenységet vámszabadterületen folytat(hat)tak, mely komoly versenyelőnyt jelentett a térségbeli

⁸⁰ 1999–2003 között a gazdasági versenyképesség célra elnyert támogatásokból a legfejlettebb régiók (Közép-Magyarország, Közép-Dunántúl) mellett kiemelt támogatásban részesült Észak-Magyarország is. Ugyanakkor relatíve kevés támogatást kaptak a nyugat-dunántúli vállalatok, holott az 1990-es években még Győr-Moson-Sopron megye részesült a legmagasabb fajlagos támogatásban (*Kukely* 2008, *Nemes Nagy et al* 2000).

⁸¹ A gazdasági versenyképesség növelését megcélzó támogatások jelentős része a minőség- és környezetirányítási rendszerek kialakításához, fejlesztéséhez kötődik. Az állami támogatások fontos szerepet játszanak e formák terjedésében, amelynek révén a vállalatok számára új piacok nyílnak meg. A támogatások területi eloszlása jelzi a differenciálódás további növekedését, hiszen a kevésbé fejlett térségekben e rendszerek terjedésének növekedési üteme sokkal lassúbb (Észak-Magyarország és a Dél-Dunántúl vállalkozásai nyertek el a legkisebb összegeket e célra).

országokkal szemben az ipari beruházások vonzásában. 2003-ban 140 ipari vámszabadterület volt Magyarországon. Ezek nagy része delokalizáció révén jött létre.

Az ipari vámszabadterületek nemzetgazdasági jelentősége hatalmas, a hazai ipari és szolgáltató szektor átalakulásának, a KMT-bevonásnak egyik legfontosabb ösztönzői voltak, s a hazai termelés és export egyre nagyobb hányadát adták (25. táblázat). 2003-ban az ipari export közel 60 százalékát, az összes magyar kivitel 46 százalékát az ipari vámszabadterületek cégei adták. A magyar kivitel legjelentősebb részét adó gépek és szállítóeszközök közel 70 százalékát vámszabadterületről exportálták. A kivitel közel 40 százalékát adó tíz TNC közül 2003-ban még hat ipari vámszabadterületen működött (Audi, GM-Opel, IBM, Flextronics, Nokia, Philips).

25. táblázat: A vámszabad területi termelés súlya a magyar behozatalban és kivitelben

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vámszabadterületi export az összexport %-ában	19	27	36	43	45	44	46
Vámszabadterületi import az összimport %-ában	14	19	25	31	32	31	28

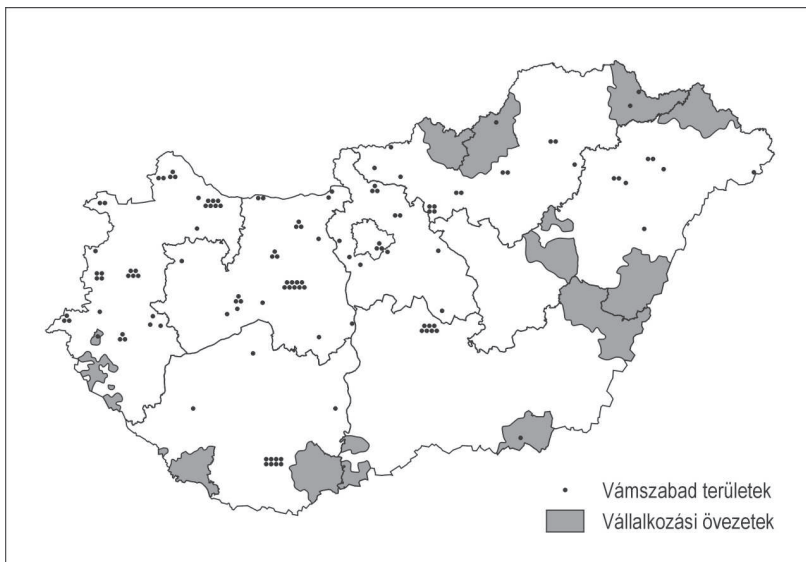
Forrás: Kopint-Datorg, 2004

Az ipari vámszabadterületek – közel másfél évtizedes – magyarországi tevékenységét a téma szakértői-kutatói igen eltérően ítélik meg (Antalóczy 1999, Buzási 1999). Egyes vélemények szerint ezen időszak alatt csupán egyszerű bér munka valósult meg. A hozzáadott érték maga a bér munka-díj volt, a szaldó összességében negatív, az állam által nyújtott közvetlen és közvetett (adó)kedvezmények miatt; s az adókedvezmények lejártával a külföldi vállalatok „tovább állnak” (pl. IBM, Shinwa, Mannesmann, könnyűipari cégek). Habár vannak negatív példák, de a vámszabadterületek létrehozásának célja és funkciója ennél összetettebb. Általában átmeneti képződmények, többnyire a fejlődő ill. felzárkózó országok egyik lehetséges „receptje” a tőkevonzásra, az exportorientált iparfejlesztésre, amely nem cél, inkább gazdaságpolitikai eszköz (Bodnár–Kukely 2004).

A vámszabadterületeket sokszor területi céllal is létesítik, több országban bizonyos térségek felzárkóztatásában, új munkahelyek létesítésében és a tőkevonzásban a különleges gazdasági övezetek fontos szerepet kapnak. Magyarországon a vámszabad területeket nem területi alapon határozták meg, hanem a termelő vállalat által választott telephelyen, az ország bármely pontján jöhetnek létre, így ebben területi szempontok alig érvényesültek (16. ábra).

Vállalkozási övezetek: A regionalitás elve először a vállalkozási övezetek és a kiemelt térségek külön szabályozása révén jelent meg. E térségekben az általános eszközök mellett további pénzügyi eszközöket is kaphattak a beruházók (gyorsított amortizáció, adóhitel stb.),

meghatározott időre (5 év) a kormányzat és a helyi önkormányzatok is biztosítottak gazdasági előnyöket.⁸²



16. ábra: Vámsabadterületek és vállalkozási övezetek Magyarországon

Magyarországon 1996-ban hozták létre a Záhonyi Vállalkozási Övezetet, majd az 1998-ban elfogadott Országos Területfejlesztési Konceptió 11 tartós szerkezeti problémával küzdő, társadalmi-gazdasági szempontból elmaradott, jellemzően perifériális fekvésű (egy kivételével határmenti) térséget jelölt meg, ahol vállalkozási övezet jött létre (16. ábra). A vállalkozási övezetekbe települő cégek a különböző decentralizált céllelőirányzatokból állami támogatásokat is kaptak, 2003-ban pedig külön állami alapot, a Vállalkozási Övezet Céllelőirányzatot különítettek el ezen övezetek fejlesztésére (közel 1 milliárd Ft értékben). A központi támogatást a helyi önkormányzatok kedvezményei is kiegészítették. Ám az állam elsősorban olyan bevételekről mondott le, amelyet még be sem szedett, az adó- és pénzügyi kedvezmények mértéke pedig nem bizonyult elegendőnek ahhoz, hogy a vállalkozások (ezen belül a nagyberuházások) telephelyválasztási döntéseit befolyásolja. Összességében a vállalkozási

⁸² Vállalkozási övezeteket számos országban létesítettek, a fejlődő országokban jellemzően tengerparti körzetekben a külföldi befektetések számára (pl. Kína, Irán, Kuba, Fülöp-szigetek), a fejlett országokban pedig a legtöbb esetben valamilyen hátrányos helyzetű (pl. USA, Írország), illetve ipari depressziós térségben (pl. Nagy-Britannia, Románia, Lengyelország). Különböző kedvezmények (adó-, vám- és adminisztrációs könnyítések) biztosításával próbálták új munkahelyeket teremteni, új beruházásokat vonzani, a gazdasági szerkezetváltást és megújulást elősegíteni.

övezet, mint területfejlesztési eszköz nem tudott számottevő pozíciójavulást eredményezni e térségek gazdaságában, mivel a befektetők e kedvezmények ellenére sem preferálták a kedvezőtlen elérhetőségű, versenyképtelen humán és műszaki infrastrukturális adottságokkal rendelkező területeket (*Terra Stúdió* 2000, *Bajor* 2001). A törvény által meghatározott, amúgy is elégtelen adókedvezményeket 2002-ig biztosították a cégek számára, 2003 után a kormányzati támogatások is beszűkültek, s az övezetek lassú elhalásnak indultak.

KKV-politika eszközei: Az 1990-es évek végétől egyre hangsúlyosabban jelent meg a kormányzati politikában (különösen a Széchenyi-tervben) a kis- és középvállalkozások támogatása. A KKV támogatása, megerősítése a külföldi vállalatokkal való együttműködés javítását is szolgálta. A KKV-fejlesztés legfontosabb kormányzati eszköze a kedvezményes hitelkeretek és garanciaalapok voltak. Az állami támogatások között megjelent a KKV-k számára szóló, elkülönített célleírányzat (a kis- és középvállalkozási célleírányzat, KKC), melyből a KKV-k vissza nem térítendő támogatásokhoz juthatnak. E támogatási forma összegei azonban rendkívül szerények voltak, ám a források területi eloszlásában az elmaradott térségek preferenciát kaptak, a támogatások legnagyobb részét észak-magyarországi cégek kapták.

A beruházás-ösztönzés az európai integráción belül (2003 után)

Az EU-csatlakozás kettős hatással volt a hazai gazdaságfejlesztésre. Egyrészt megváltozott a gazdaságpolitika eszközkészlete. Több, korábban használt gazdaságpolitikai eszközt meg kellett szüntetni, illetve át kellett alakítani, mivel azok nem voltak EU-konformak (pl. vámszabadterületek, közvetlen beruházás-támogatás, beruházási adókedvezmények rendszere). Ugyanakkor új források, a Strukturális és Kohéziós Alapok nyíltak meg a fejlesztések számára.

A csatlakozási tárgyalások során a beruházás-ösztönzési rendszer átalakítása kiemelt szerepet kapott. Az EU – a csatlakozási tárgyalások során az egyik leginkább sarkalatos kérdést ily módon áthidalva – a 2003-ig igénybevevett adókedvezményekre végül nem terjesztette ki az EU-konform szabályozást. Az EU-csatlakozáshoz kapcsolódóan a beruházás-ösztönzési rendszer egészében EU-konform lett (Smart Hungary program). A területi elv szerepe tovább növekedett.

A szabályozásban a pénzügyi ösztönzők, s a nagyberuházások támogatása kapott kiemelt fontosságot. A támogatások már a beruházási összeg arányához köthetők (35-50%-os adókedvezmény), s ez regionálisan differenciálható (minimum 10 Mrd Ft-os beruházás szükséges, de a kiemelt térségekben már 5 Mrd Ft beruházás is támogatható). A vámszabad területek

megszűntek, a korábban a vámszabad területekre beszállított, működő termelőeszközöket vámbelföldivé alakították.

Az EU csatlakozás óta eltelt időben, 2004-2007 között 34 nagyberuházás kapott egyedi beruházás-ösztönzési támogatást (26. táblázat). E projektek keretében 600 Mrd forintos beruházás keretében 18 ezer munkahelyet teremtenek a külföldi nagyvállalatok. A beruházások kisebb része teljesen új, zöldmezős инвестиáció, de a projektek növekvő számban inkább már a jelenlévő vállalkozásokhoz köthető pótlólagos befektetések. Számos esetben egyértelműen a delokalizáció áll a beruházások hátterében: több nyugat-európai cég Magyarországról igyekszik ellátni hazai piacait, s tevékenységüknek, ill. új beruházásaiknak kelet felé történő eltolódásában Magyarország fontos tényezővé válik (pl. Electrolux, Grundfos, Coloplast, LuK). Az ipar súlya továbbra is meghatározó, a külföldi nagyberuházások többsége ma is feldolgozóipari jellegű, mely a vidéki Magyarország esetében még szembetűnőbb. Ellenben Budapesten egyáltalán nem kapott támogatást feldolgozóipari beruházás. Az ipari beruházások kétharmada az Észak-Dunántúlra, 30%-a Észak-Magyarországra és az Észak-Alföldre érkezett. Dél-Magyarország mindössze egy-egy ipari ill. tercier projektet fogadott.

26. táblázat: Egyedi beruházás-ösztönzési támogatásban részesült nagyberuházások ágazati megoszlása 2004 júniusa-2007 szeptembere között

beruházás jellege	beruházási érték alapján*		munkahelyek száma alapján	
	ország	vidék	ország	vidék
feldolgozóipari	79	84	65	78
szolgáltató	21	16	35	22
összesen	100	100	100	100

Megjegyzés: * két budapesti szolgáltató jellegű, s egy vidéki feldolgozóipari beruházás értékére nincs adat

Forrás: GKM adatai alapján saját számítás

Az EU-csatlakozással megjelentek a Strukturális Alapokból finanszírozott programok. A beruházás-ösztönzésben nagy szerepet kapó Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP) keretében a külföldi tőke vonzása, területi orientációja, a beszállítói kapcsolatok erősítése és a KKV-fejlesztés kapott prioritást. A hazai forrásokból ösztönözött beruházások között a tudásalapú, magas képzettséget igénylő tevékenységek előtérbe helyezése mellett a profit visszaforgatásának, s a beruházások beágyazódásának ösztönzése vált hangsúlyossá.

Az átalakuló gazdaságpolitikában a Gazdaságfejlesztési Céllelőirányzatot felváltotta a Beruházás-ösztönzési Céllelőirányzat (BÖC), mely az egyedi kormánydöntésen alapuló beruházások támogatására szolgál. Korábban ezeket a nagyberuházásokat nem céllelőirányzatokból finanszírozták. A BÖC koncentráltan, nagyságrendileg kevesebb projektre oszt szét jóval nagyobb összegeket. Létrehozásakor célul tűzték ki a „gazdaságilag hátrányos megyék” kiemelt támogatását is. A nagyprojektek azonban nem ezeket a térségeket preferálták.⁸³

⁸³ A koncentrált forráselosztás területi szerkezetében a Közép-Dunántúl és Közép-Magyarország kiemelkedő szerepet játszott, a források 90%-ával (igaz, a dunajvárosi Hankook-beruházás egymaga a 2004-2005. évi BÖC-források több mint 40%-át kapta).

A KKV-fejlesztés is egyre bővülő eszközkészlettel rendelkezett. A Széchenyi Terv elemeit továbbvivő KKV támogatási program, a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program (2003-2006) már nem csak egyedi és vissza nem térítendő támogatásokkal, hanem kedvezményes hitelekkel operált. A fő cél a versenyképesség javítása volt (hálózatépítés, kooperáció, vállalatirányítás, informatika). A Magyar Fejlesztési Bankon keresztül biztosított hitelek révén elsősorban a technológiai felzárkóztatást és a beszállítói válást támogatták.

Európai uniós források a gazdaságfejlesztésben és beruházás-ösztönzésben

A Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) keretében 2004-2006 között a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP), 2007-2013 között pedig a Gazdasági Operatív Program (GOP) biztosít forrásokat gazdaságfejlesztési célra⁸⁴. 2004-2006 között 154 milliárd forint állt rendelkezésre Magyarország számára a GVOP-n belül, 2007-2013 között pedig összesen 8-900 milliárd forint jut a GOP céljaira (éves szinten 128 milliárd forint).

Az NFT I. és II. egyik legfőbb célkitűzése a gazdasági versenyképesség növelése, valamint a területi felzárkóztatás. Mindkét operatív program elsősorban a vállalkozások, kiemelten a KKV-k számára nyújt pályázati lehetőséget. Célul tűzték ki a gazdasági növekedés bázisának kiszélesítését, a termelékenység és a foglalkoztatottság javítását.

A 2004-2006 között zajló GVOP forráselosztási rendszere magában foglalta a legfontosabb gazdaságfejlesztési célokat, az ipari térszerkezet formálásának eszközeit. A korábban állami forrásokból támogatott célok pénzügyi háttérét 2004 óta már uniós alapok elégítik ki. A GVOP keretében négy prioritást jelöltek ki a támogatások elosztására: a beruházás-ösztönzést, a KKV fejlesztést, a K+F és innovációs tevékenység fejlesztését, valamint az információs társadalom és gazdaság kialakítását. E célok hasonlóak a korábban a Gazdaságfejlesztési céllelőirányzathoz támogatott irányokhoz, s kiegészültek a beruházás-ösztönző támogatásokkal. A források összege azonban jóval nagyobb, s korábban marginális célok is komoly támogatásban részesülnek.

A GVOP források elosztásában azokat a térségeket preferálták, ahol a megfelelő humán erőforrások, infrastrukturális és logisztikai háttér már rendelkezésre áll. Emiatt a GVOP elosztásában *a területi célok alig érvényesültek*: a támogatások 55%-a a három legfejlettebb régiónak jutott, miközben Dél-Dunántúl és Északkelet-Magyarország megyéi voltak leginkább alulfinanszírozva (27. táblázat).

⁸⁴ A területi preferenciákkal is bíró (a támogatások háromnegyedét a négy kevésbé fejlett régiónak juttató) Regionális Fejlesztési Operatív Program (ROP) támogatott céljai között a gazdaságfejlesztés közvetlenül csupán a turizmusfejlesztésben jelenik meg, közvetetten pedig a térségek elérhetőségének javítása, a városi területek rehabilitációja, képzési programok és a foglalkoztatás elősegítése van hatással a gazdasági fejlődésre. Ezek az intézkedések azonban az ipari térszerkezet formálásában jóval kisebb szerepet játszanak.

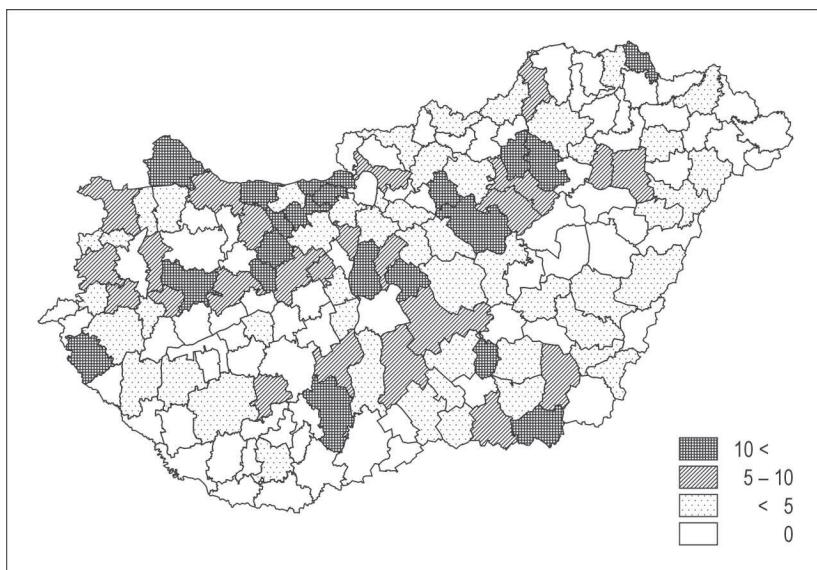
27. táblázat: A GVOP 2004–2006 közötti támogatásainak regionális megoszlása a népesség és a GDP tükrében (%)

	Népesség	GDP	Beruházás- ösztönzés	KKV fejlesztés	K+F, innováció	Információs társadalom és gazdaságfejlesztés
Nyugat-Dunántúl	10	11	13	9	4	5
Közép-Dunántúl	11	10	19	11	6	9
Közép-Magyarország	28	45	29	30	56	27
Dél-Dunántúl	10	7	6	8	6	8
Észak-Magyarország	13	8	13	11	5	11
Észak-Alföld	15	10	8	15	10	18
Dél-Alföld	13	9	12	17	13	20
Összesen	100	100	100	100	100	100

Forrás: GKM

A GVOP források negyedét fordították *beruházás-ösztönzésre* (közel 400 projekt részesült támogatásban). E prioritás fő céljai között az ipari és szolgáltató szektor *versenyképességének fejlesztése és az üzleti infrastruktúra fejlesztése* állt. A GVOP beruházás-ösztönzési támogatásainak 60%-a jutott a három legfejlettebb régióba. Budapest relatíve kevés támogatásban részesült, ugyanakkor Pest megye közel hasonló arányban nyert el forrásokat, mely ráerősít a már feltárt eredményekre, miszerint a befektetők egyre inkább a főváros környezetét, s nem magát Budapestet célozzák meg. A legnagyobb fajlagos támogatásban az évek óta a beruházási lista éllovasának számító Komárom-Esztergom megye részesült. Az észak-dunántúli fő szerkezeti tengelyek mentén fekvő térségek részesültek még számottevő beruházás-ösztönzési támogatásban, mely e térségek jövőbeli dinamikáját prognosztizálja. Az ország más részein a támogatások koncentrációja kisebb fokú, néhány kistérség szigetszerűen emelkedik ki (17. ábra). A legkevesebb támogatást a dél-dunántúli és az északkelet-magyarországi kistérségek kapták. A fentebb vizsgált Beruházás-ösztönzési céllelőirányzat térbeli allokációját is figyelembe véve tehát a támogatott beruházások alapján a *közeljövőben tovább fokozódhat a területi különbségek növekedése*.

A beruházás-ösztönzésre szánt források 60%-át *technológiai korszerűsítésre, modern termelőkapacitások kiépítésére* fordították. A legnagyobb (több száz millió forintos) támogatási összegeket – akárcsak a Beruházás-ösztönzési céllelőirányzat esetében – külföldi nagyvállalatok kapták (Siemens, GE, ZF, Grundfos). A beruházás-ösztönzési támogatások jelentős része a Közép-dunántúli, a Nyugat-dunántúli és az Észak-magyarországi régióba került. Míg Észak-Magyarországon a beruházások száma dinamikusan növekszik – tehát a régió e téren látványosan megindult a felzárkózás útján, addig az Észak-Alföld továbbra is alulreprezentált e támogatási forma esetében.



17. ábra: Az egy főre jutó beruházás-ösztönzési célú GVOP-támogatások területi megoszlása (kistérségenként, 2004–2006, Mrd Ft)

Forrás: GKM

Összességében megállapítható, hogy a KMT-beruházások jelentős állami támogatásban részesültek. Felmerül a kérdés, hogy mennyire voltak hatékonyak ezek a támogatások? Nagyobb-e a közösségi haszon, mint a beruházás? Néhány beruházás esetén negatív vélemények fogalmazódtak meg, melyek az állami támogatást túlzottnak tekintették (pl. a Magyarországot elhagyó vállalatok vagy a Hankook dunaújvárosi beruházása esetében). Az összkép alapján Magyarországnak jelentős haszna származott a külföldi beruházásokból, figyelembe véve a közvetlenül teremtett értéket, a létrejövő ill. a megtartott munkahelyek számát, a szociális ráfordítások csökkenését, a spillover hatásokat, a gazdasági növekedés katalizálását, a K+F-re gyakorolt hatást stb. A támogatások mértéke néhány esetben megkérdőjelezhető, de ehhez hozzájárul, hogy a beruházások megszerzéséért a globális és regionális verseny fokozódik, melyben Magyarország kénytelen további kormányzati eszközökkel bekapcsolódni.

A kormányzat fejlesztési prioritásai között – legalábbis a tervezés szintjén – hangsúlyosabba váltak a területi felzárkóztatást segítő intézkedések. A befektetés-ösztönzésben a nem pénzügyi eszközöket és az infrastruktúrafejlesztést favorizálják.

Autópálya-fejlesztések: Az autópálya-hálózat fejlesztése, különösen az M3-as és M5-ös továbbépítése, valamint az M6-os autópálya építése kimondottan az eddig lassabb gazdasági növekedést produkáló térségek elérhetőségének javítását célozta meg. A javuló infrastrukturális helyzetnek már látható eredményei is vannak, a külföldi befektetések egyre gyakrabban jelennek meg az ország eddig kevésbé preferált térségeiben (Tóth 2005, 2006). A beruházásösztönző támogatások területi allokációja is jelzi ezt a területi elmozdulást.⁸⁵ Az ipari beruházások súlypontja 2001 óta folyamatosan északkelet felé tolódik, 2003 óta – a budapesti agglomeráció és Komárom-Esztergom megye után – Borsod-Abaúj-Zemplén megyében realizálódott a legtöbb ipari beruházás, melyben a javuló elérhetőség is fontos szerepet játszott.

Ipari parkok hálózata: A vállalkozások vonzásában, a befektetések ösztönzésében az infrastrukturális feltételek kialakítása a gazdaságpolitika egyik kiemelt célja volt (Barta 2002, Buzás–Lengyel I. 2002, Graselli 1996). Az ipari parkok fejlesztését 1997 óta pályázati rendszerek működtetésével támogatja az Ipari/Gazdasági Minisztérium, s a területfejlesztési forrásokból is jelentős összegeket nyújtottak az ipari parkok kialakítására (az 1997-2005 között e célra elosztott 9 Mrd Ft-ból közel 5 Mrd Ft-ot a területfejlesztési alapokból finanszíroztak⁸⁶). A területfejlesztési források elosztásánál előnyt élveztek a kevésbé fejlett régiók, az ipari parkok infrastruktúrájának kialakítását segítő támogatások nagy részét észak- és dél-alföldi ill. észak-magyarországi ipari parkok fejlesztésére fordították. Az ipari parkok fejlesztését először központi forrásokból támogatták, később egyre jobban növekedett a decentralizáció, s 2004-től regionális szintre helyeződött át a forráselosztás nagy része.

A területfejlesztési források nem csak az ipari parkok létesítését, hanem azok további fejlesztését (pl. inkubátorházak, logisztikai, innovációs, informatikai, egyéb üzleti szolgáltatások fejlesztése, magasabb szintű, ún. integrátor ipari parkok létrehozása) is támogatják, s egyre inkább a mennyiségi helyett a minőségi fejlesztés kerül előtérbe az állami pénzek elosztásánál is

⁸⁵ A Bosch 1998-ban hozta létre üzemét Hatvanban, és új beruházásainak súlypontját fokozatosan kelet felé tolta el az M3-as autópálya továbbépítésével: 2004-ben Egerben és Miskolcon indította új beruházásait.

⁸⁶ Az önkormányzatok az ipari park fejlesztéshez a központi költségvetési támogatásokhoz hasonló nagyságrendben járultak hozzá, így az állami beruházás értéke közel 20 Mrd Ft-ot tett ki.

(Csizmadia–Grosz 2002, Rechnitzer et al. 2002). Ehhez hozzájárult, hogy az ipari parkok mára gyakorlatilag egyenletesen lefedik az ország területét. 2006-ban 179 ipari park címmel rendelkező terület volt Magyarországon (többségük 1997-2002 között jött létre).

Számos esetben az ipari parkok jelentősen hozzájárultak a beruházások növeléséhez, a foglalkoztatási nehézségek enyhítéséhez és az ipari struktúra átalakításához, de olykor nem váltották be az előzetes reményeket⁸⁷ (Kiss É. 2001). Regionálisan azonban jelentős eltérések mutatkoznak, s a fejlett és kevésbé fejlett régiókban az ipari parkok különböző úton fejlődtek (Kullman 2000, Nikodémus 2002). Az észak-dunántúli dinamikus fejlődő régiókban az ipari parkok a KMT befektetések célterületeivé váltak, s általában egy-két TNC köré szerveződtek. E parkokban a közép- és nagyvállalatok a jellemzőek, melyek jellemzően exportorientált tevékenységet végeznek. A kelet- és dél-magyarországi térségben a KMT befektetések súlya kisebb, a beruházások összvolumene is alacsonyabb. Inkább a hazai KKV-k települtek be a parkokba, s számos ipari park alig, vagy egyáltalán nem tudott befektetőt vonzani (28. táblázat).

28. táblázat: Az ipari parkok regionális jellemzői, 2005

	ipari parkok száma (db)	vállalatok létszáma (ezer fő)	vállalatok árbevétele (Mrd Ft)	átlagos vállalat- nagyság (fő)	egy parkra jutó létszám (fő)	egy parkra jutó beruházás (Mrd Ft)	egy parkra jutó árbevétel (Mrd Ft)	export- arány (%)
Nyugat-Dunántúl	22	38	1045	111	1724	20	48	62
Közép-Dunántúl	29	52	2473	97	1807	21	85	79
Dél-Dunántúl	17	9	128	43	547	3	8	46
Közép-Magyarország	30	17	408	30	572	3	14	18
Észak-Magyarország	25	24	594	44	948	10	24	61
Észak-Alföld	26	15	486	48	588	5	19	68
Dél-Alföld	30	16	299	33	520	2	10	20
<i>Összesen</i>	<i>179</i>	<i>171</i>	<i>5433</i>	<i>57</i>	<i>957</i>	<i>92</i>	<i>30</i>	<i>64</i>

Forrás: IPE adatai alapján saját számítás

5.2.2. Kooperáció-ösztönzés

A delokalizáció által érintett vállalati kör ill. tevékenységek nagyfokú mobilitása miatt a magyarországi telephelyek sorsát meghatározza, hogy a komparatív előnyöket meddig sikerül fenntartani. A mobil tevékenységek Magyarországon tartása úgy biztosítható, ha azokat sikerül a magyar gazdaság részeivé tenni, integrálni. A külföldi befektetések beágyazódása a helyi szereplőkkel való együttműködés fokozása révén javítható, mely a befektetés-ösztönzésben is

⁸⁷ Két park már visszaadta az ipari park címet, mert nem tudott befektetőket találni, s több mint tíz park nem tudta teljesíteni a szerződésben foglalt ötéves célkitűzéseket.

fontos szempont lehet (a pozitív externáliák vonzó tényezőként jelennek meg). Az együttműködés generálásában a gazdaságpolitika fontos szerepet vállalhat.

A klaszterek és a hálózatosodás fontossága azután került az állami politikában is előtérbe, hogy az 1990-es évek végére az addig sikeresnek tekintett kínálat-orientált, globális versenyelőnyt biztosító telepítési tényezők kimerültek (*Széchenyi terv* 2000). Az állami politika figyelmének fókuszába került a vállalati hálózatok létrehozása és fejlesztése, az egyetemi-vállalati kapcsolatok elősegítése és intenzívebbé tétele, illetve az iparági és regionális klaszterek létrehozása és szolgáltatásainak támogatása. Az 1990-es évek végén így jelent meg az országos és térségi programokban a beszállítói hálózatok fejlesztésének igénye.

A *beszállítói programok* legfőbb célja, hogy elősegítse a (külföldi) nagyvállalatok, valamint a hazai kis és közepes termelővállalatok közötti hosszú távú beszállítói kapcsolat létrejöttét és fejlődését. A TNC-k akkor érdekeltek a magyarországi beszállítói kör kialakításában, ha ez számukra jelentős előnyöket eredményez. *Kálmán* (2001) ilyennek tekinti, ha az alacsonyabb bérek (és a kedvező vámszabályok) révén legalább 20-30%-kal olcsóbban jutnak az alkatrészekhez; a rövidebb szállítási útvonalak és a rugalmasabb logisztikai lehetőségek miatt a versenytársakénál rövidebb határidőkre tudnak vállalkozni; a közelség miatt naprakész szállító-vevő kapcsolatot és könnyebb kommunikációt lehet biztosítani. A beszállítók termékfejlesztéséhez, technológiaváltásához azonban megfelelő finanszírozási és szolgáltatási háttérrel kell biztosítani. Ezt felismerve alakította ki a kormányzat a beszállítói programokat. 1998-ban indult el a Beszállítói Célprogram, majd a Beszállítói Integrátori Program (BIP) a Széchenyi Tervnek is kiemelt területe lett. A szakértők azonban mindkét programot sikertelennek tekintik (*Sass–Szanyi* 2004). Az első beszállítói célprogram koncepcióban is hibás volt, a programban elkezdett tevékenységek szinte mindegyike eredménytelen maradt. A már beszállítói státusszal rendelkező cégek nem tartoztak a célprogram kedvezményezettjei közé. A program révén kevés új beszállítói szerződés jött létre, s a potenciális beszállítók köre sem bővült jelentősen. Ezen tapasztalatokat felhasználták ugyan a BIP megalkotásában, de az eredmények továbbra is szerények voltak. A program középpontjába már nem a KKV-k, hanem az integrátor vállalatok (Suzuki, GE Lighting, Audi, Opel, Rába) kerültek. Az ő esetükben kellett volna látványosan javítani a magyar beszállítási arányt. A BIP ill. a Széchenyi terv klaszterfejlesztési programja azonban csak közvetetten, inkább a tökevvonó képesség erősítésében, a külföldi beruházások vonzásában hozott eredményeket. A magyar vállalatokat – egy-két kivételtől eltekintve – nem sikerült képessé tenni arra, hogy a TNC-k beszállítóivá váljanak. Ezért 2005-ben a GKM új beszállítói programot hozott létre, melyben megpróbálta kiküszöbölni az előző programok negatívumait, s a külföldi cégeket közvetlenül is bevonni a

fejlesztési programok kialakításába és működtetésébe. A beszállítói program zászlóshajójaként 2005-ben indult a Suzuki és az ITDH szervezésében a Suzuki „pilot projekt”, mely alapján több konkrét beszállítói hálózatépítési program elindítását tervezik, elsősorban a járműipar, az elektronika és a gépípar területén.⁸⁸

A beszállítói programok mellett a kooperáció-ösztönzésben a *klaszterfejlesztési politika* kapott fontos szerepet. Magyarországon az elmúlt években számos klaszter-kezdemenyezés látott napvilágot több iparágban. A klaszterek kialakítására, fejlesztésére való törekvés szinte minden régió területfejlesztési programjában megtalálható, azaz a „felülről” induló szándék – a stratégiák szintjén legalábbis – létezik. A központi kormányzat szintjén a magyarországi klaszterpolitika hivatalosan a Széchenyi Terv meghirdetésével indult el, majd az NFT I. Gazdasági Versenyképesség Operatív Programjának (GVOP) is részét képezte. A Széchenyi Terv pályázatain (2000-2002) 13, a GVOP keretében (2004-2005) 25 klaszter-kezdemenyezés részesült hasonló nagyságrendű (átlagosan 20 millió Ft-os) támogatásban. 2006-2008 között a klaszterek száma megduplázódott (18. ábra). A klaszterek létrehozásának időbeli folyamata földrajzi mintázatot is jelez: míg a kezdeti időszakban létrehozott klaszterek jelentős része a legfejlettebb (leginnovatívabb⁸⁹) régiókban jött létre, az ország keleti és déli felében később jelent meg ezen együttműködési forma. Kezdetben főként az iparhoz kapcsolódott a klaszterépítés, később más ágazatokban (pl. mezőgazdaság, turizmus) is teret nyert.

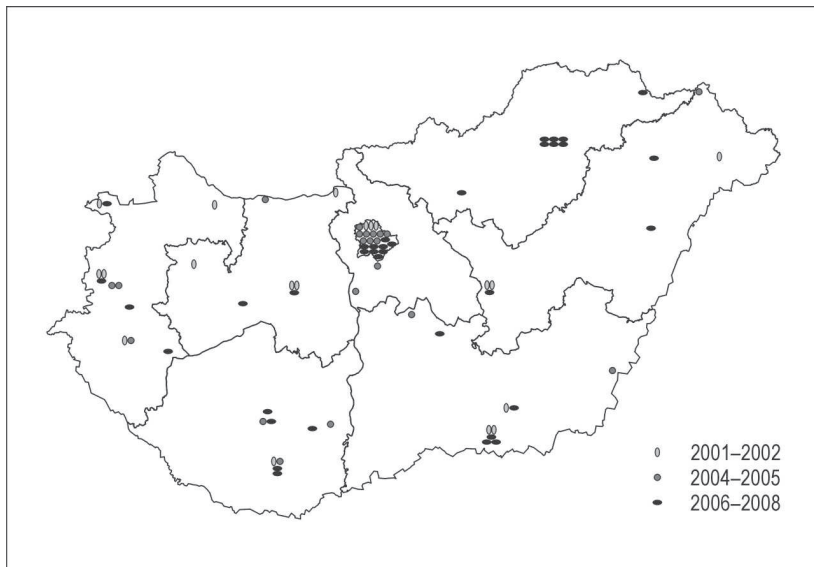
A kormányzati szerepvállalás döntően az induló feltételek megteremtésére, a szervezeti keretek kialakítására, a klaszter menedzsmentjének létrehozására koncentrált.⁹⁰ Az állami támogatás a klaszterek létrejötte szempontjából szükséges, ugyanakkor a nemzetközi tapasztalatok (Grosz 2005) is azt mutatják, hogy a támogatás megszűnését követően a klaszterek jelentős része „elhal”. A felülről induló kezdeményezés, a vissza nem térítendő támogatások lehetősége több olyan klasztert is életre hívott, amelynek hosszabb távú működéséhez nem voltak meg sem működési feltételek, sem pedig a tagok együttműködési szándéka. A klaszteren belül

⁸⁸ A Suzuki „pilot” programjának keretében, a Suzuki vezetésével dolgozzák ki és valósítják meg a programban részt venni kívánó beszállító cégek fejlesztési irányait. A potenciális beszállítók a program keretében kedvezményes kamatú hitelekhez juthatnak a technológiai színvonal fejlesztésére, a kapacitás bővítését szolgáló beruházások megvalósítására, licencek, know-how-k megvásárlására.

⁸⁹ A klaszter gazdaságfejlesztési innovációnak, újfajta együttműködéssel foglalkozó szakemberek az innováció-terjedés modelljének felel meg.

⁹⁰ Magyarországon az első konkrét kormányzati lépés a Pannon Autóipari Klaszter (PANAC) megalapítását megelőző egyeztető tárgyalásokba való bekapcsolódás volt. Az 1990-es években egymást követő, területileg is koncentráltan megtelepedő autóipari beruházások e vállalatok közötti együttműködés javulását is előre vitette. Az autóipari klaszter létrehozásának kezdeményezői (akik elsősorban területfejlesztéssel foglalkozó szakemberek, politikusok, tehát nem a gazdaság szereplői voltak) modellként a linzi Felső-Ausztriai Autóipari Klaszter tevékenységét vették alapul (Grosz 2005). A klaszter felülről induló kezdeményezésként, a Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Tanács és a Gazdasági Minisztérium „bábáskodásával” jött létre. A PANAC résztvevő szervezetei között a hazai járműgyártók és beszállítók majd mindegyike képviseltette magát, s a klaszter-kezdemenyezéshez a győri Széchenyi István Egyetem és kereskedelmi bankok is csatlakoztak.

pedig nem várhatóak el olyan együttműködések, amelyek mögött nem húzódik meg a felek kölcsönös érdekeltsége. Gyakran az elnyerhető központi források lehetősége volt a legfontosabb motiváció a klaszterek formális létrejöttében. A jelenlegi támogatási rendszer valójában nem is ösztönzi a klaszterek hosszú távú fennmaradását, folyamatos fejlődését. A támogatás kifizásával általában a klaszter fenntartása nagyon nehézé válik.⁹¹



18. ábra: A magyarországi – állami támogatásban részesült – klaszter-kezdeményezések területi szerkezete

Egy klaszter kialakulásához és valódi működéséhez hosszú idő szükséges. A létrehozásától számítva mintegy tíz évre van szükség ahhoz, hogy egy klaszter „önjáró” legyen, képessé váljon külső támogatások nélkül is fennmaradni, piaci versenyképességét megőrizni. Ez a folyamat Magyarországon igen lassan indult meg, és a mai napig is igen kevés az igazán működőképes klaszter. Az okok leginkább a kulcsszereplők alacsony motivációs szintjére, az együttműködésekben rejlő lehetőségek fel nem ismerésére és a folyamatos támogatás hiányára vezethetők vissza. A hazai KKV passzív hozzáállásában a forráshiány mellett a bizalmi tőke alacsony szintje, illetve a folyamatos tanulás, az innovációs tapasztalatszerzés hiánya is szerepet játszik (Grosz 2005).

⁹¹ A magyarországi klaszterek sikeressége, illetve sikertelensége mögött meghúzódó okokat elemezve tovább bonyolítja a helyzetet, hogy az egyik legígéretesebb, alulról szerveződő kezdeményezés, a Suzuki által életre hívott Közép-magyarországi Autoklaszter is megszűnt az állami támogatás felhasználása után.

Azokban a klaszterekben, ahol egy vagy több TNC gyártótevékenysége áll a középpontban, a teljes klaszter működése alapvetően ki van szolgáltatva e vállalatok döntéseinek. A hazai járműgyártásban a teljes hazai beszállítói kör lényegében három – az egymással való együttműködésben nem igazán érdekelt – nagyvállalat tevékenységének, stratégiai döntéseinek van alárendelve. A klaszter-menedzsment mozgástere rendkívül szűk, érdemi befolyása alig van a vállalati döntésekre. A top-down intézkedések igazán azokban a klaszterekben tudnak eredményt elérni, ahol a vállalatok érdekei megegyeznek, s a támogatások a bottom-up folyamatokra erősítenek rá (pl. a Nokia esetében).

A kooperáció-ösztönzésben nemcsak a beszállítók fejlesztése, hanem az innováció és a K+F együttműködések erősítése is egyre fontosabbá válik.⁹² A külföldi K+F vonzása és magyarországi beágyazódásának ösztönzése a gazdaságpolitika kiemelt feladatának tekintendő. A K+F hatékonyságának növelése érdekében az állami politikának keresleti és kínálati oldalon egyaránt be kell avatkoznia. A keresleti oldalon a vállalatok innováció iránti igényét szükséges növelni, valamint fokozni a vállalatok és a K+F szektor együttműködését új tudás létrehozásában és alkalmazásában. A kínálati oldalon az állami finanszírozású K+F eredményeinek társadalmi-gazdasági hasznosulását szükséges élénkíteni, mely szintén a kooperáció erősítését igényli a K+F szereplői között (*Havas* 2007). Fontos cél, hogy a külföldi, kihelyezett K+F tevékenység ne enklávé jelleggel működjön (csupán a tehetséges kutatókapacitást, az állami támogatásokat stb. kihasználva), hanem megtermékenyítse a helyi gazdaságot. Ehhez erősíteni kell a hálózati típusú együttműködést, a vállalatok és intézmények közötti munkamegosztást. Azonban a TNC-k a kutatási projektjeiket általában házon belül meg tudják oldani, nincs szükségük az egyetemek, kutatóintézetek K+F szolgáltatásaira, s nem kívánják megosztani a versenyelőnyt jelentő tudásukat. K+F tevékenységüket a globális stratégiájuk alapján végzik, melybe a magyarországi telephely K+F tevékenysége is integrálódik.

Az egyetemi és gazdasági szféra közötti interakciók még mindig korlátozott szerepet játszanak annak ellenére, hogy az elmúlt években számos kormányzati intézkedés történt ezek ösztönzésére. Magyarországon, és a kevésbé fejlett országokban általában, az állam által indított programok kulcsszerepet játszanak az innovációbarát környezet kialakításában, az egyetemek és vállalkozások kapcsolatának erősítésében (*Inzelt* 2004). A 2001-ben létrejött Kooperációs Kutatóközpontok (KKK) és a 2004-2006 között kialakított Regionális Egyetemi

⁹² Például a PANAC is egy „technológiai kompetenciaközpont” létrehozását tűzte ki célul, ahol a tagvállalatok olyan szolgáltatásokhoz juthatnak, mellyel a beszállítói értékláncban feljebb tudnak kapaszkodni, vagy új tevékenységbe tudnak kezdeni. Ez a központ a győri pólusprogram (Autópolisz) kiemelt fejlesztési területei között is szerepel.

Tudásközpontok (RET) kiemelkedő jelentőségük az egyetemek és helyi vállalatok intenzív kutatás-fejlesztési együttműködésének ösztönzésében.⁹³ Az ország szinte minden számottevő felsőoktatási intézménye részt vesz valamelyik együttműködési formában (5 KKK és 19 RET nyert el támogatást).

A külföldi K+F beágyazódását és vonzását, a gazdaság és a tudásbázis együttműködését igyekszik elősegíteni a regionális politikában újra előkerülő növekedési pólusok létrehozása. A növekedési pólus elméletek szerint bizonyos centrumszféra kialakítása, fejlesztése magával vonja tágabb térségük növekedését is, mivel a gazdasági növekedés a pólusokból indul ki és a perifériák irányába tart ((Perroux 1955, Boudeville 1966). Az elmélet szerint az innováció-orientált új iparágak fejlesztésének állami támogatásával a gazdasági fejlődés katalizálható, s az új iparágak a gazdasági növekedést ill. más iparágakat is dinamizálhatnak (Nagy G. 2005). Noha az elmúlt évtizedekben a növekedési pólusok fejlesztése Európában többször a politika fókuszába került, de a legtöbb esetben nem volt maradéktalanul eredményes. Nem tudta alapvetően megváltoztatni a gazdaság térbeli egyenlőtlenségeit, s nem igazán eredményezte a fejlődés területi kiterjedését, inkább a vidéki erőforrások elvonásával járt (Barta 2002).

Az EU regionális politikájában a lisszaboni stratégia révén 2000 óta került előtérbe a tudásalapú gazdaság, a versenyképesség fejlesztése, s az innovációs pólusok kiemelése. Mivel a tudásalapú gazdaságban formálódó új nemzetközi munkamegosztásban elsősorban a tudásalapú kompetenciák kritikus tömegével rendelkező városok tudnak részt venni, szükséges, hogy e települések/térségek versenyképességét a helyi szereplők együttműködésének erősítésével javítsák. A magyar fejlesztéspolitika 2005-ben ún. versenyképességi pólusok létesítéséről határozott,⁹⁴ melynek finanszírozásában fontos szerepet szánnak az EU Strukturális Alapjaiból érkező támogatásoknak. A pólusban a meglévő, egyes területeken kritikus tömeget elérő K+F kapacitás bázisára alapozva nagy hangsúlyt kap a különböző szférák (gazdaság, egyetem, kutatás) kooperációja. A pólusba tartozó, egy technikai-tudományos területen s térben is koncentráltan jelenlévő, innováció-vezérelt vállalatok az egyetemekkel, kutatóintézetekkel

⁹³ A RET-ek a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal 2004-2005. évi pályázatain győztes konzorciumok, melyek vezetői az Egyetemi Tudásközpont helyét biztosító egyetemek. A RET-ek jelentős összegeket nyertek el (1-1,6 milliárd Ft), de nemzetközi együttműködések bevonására is sor kerül, hogy nemzetközi szinten is számottevő költségvetésük legyen. E konzorciumokban nagy-, közép- és kisvállalkozások, akadémiai és egyéb nonprofit kutatóintézetek is részt vesznek. A RET-ek célja a K+F eredmények hasznosítása és az anyagi és emberi erőforrások erőteljes koncentrációjával az iparral való intenzív együttműködés. A program céljai szerint a vállalatok jelzik a piaci igényeket, az egyetemek elvégzik az alapkutatást, a Tudásközpont pedig közvetíti, hogy a szellemi kapacitás piacépes terméké váljon. A (külföldi) nagyvállalatok azonban kevésbé érdekeltek a valós K+F együttműködésben, s piaci fejlesztéseket nemigen viszik be olyan konzorciumba, amelyben esetleg a versenytársak is ott vannak. Ez a RET-ek további fejlődését korlátozza.

⁹⁴ A program kialakításában a francia pólusmodellét vették alapul. Franciaország 2002-ben, a lisszaboni elveket alapul véve új ipari stratégiát alkotott, melynek fókuszában a nemzetközi versenyképesség javítása, a tudásalapú helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztés, a kutatásvezérelt innováció, a kvalifikált munkahelyek teremtése, a munkapiac sebezhetőségének csökkentése és a magasabb hozzáadott értékű termelésre való specializálódás áll.

együttműködve, hálózatba szerveződve, egymást erősítő hatásokat válthatnak ki. A kooperációt elősegíti az egyetemek közelében tudományos-technológiai parkok alapítása, mely az innovációs lánc intézményesítésének erősítésében is szerepet játszhat. Ez nemcsak közös infrastruktúrát, könnyebb tudáscserét, hanem innovatívabb miliőt is eredményez. A Magyarországon eddig létrehozott tudományos parkok (Infopark, Science Park stb.) eddig inkább irodaparkként működtek, a valódi interakciók csekélyek. Ennek megváltozásában e fenti programok mind szerepet kaphatnak.

Az állami támogatások mellett az EU Strukturális Alapjaiból már 2004-től is jelentős összegek jutottak K+F-re és innovációra. A Gazdasági Versenyképességi Operatív Programon (GVOP) belül 2004-2006 között közel 40 Mrd Ft-ot osztottak szét közel ezer projektre. A projektek jelentős részét a vállalati és kutatási szféra által létrehozott konzorciumban hajtották végre, de számos vállalati K+F projekt is komoly támogatásban részesült.⁹⁵ A Nemzeti Kutatási és Technológia Hivatal is növekvő számban ír ki pályázatokat a vállalati K+F tevékenység ösztönzésére, melyben fontos szerepet kap a külföldi cégek K+F beruházásainak vonzása. Nagy jelentőségű a Húzóágazati Innovációs Program, mely nemzetközi szintű kutató-fejlesztő klaszterek kialakításához nyújt támogatást.

Az állami programok egyre intenzívebben támogatják a kutató-fejlesztő klaszterek kialakítását is, de területi szempontokat ritkán vettek figyelembe. A 2006-ban kezdődött a Regionális Egyetemi Tudásközpontok környezetében a Vállalati Regionális Kutatóközpontok létrehozását támogató program az első, mely már területi preferenciákkal is társult: csak Észak-Magyarország, Észak-Alföld és Dél-Alföld vállalatai nyerhetek el támogatást. A programban a különböző állami támogatásokat koncentráltan, a regionális húzóágazatokban igyekeznek hasznosítani.

5.2.3. Válságkezelés

Egy vállalat elköltözése a település/térség számára súlyos gondokat eredményez. A delokalizációs döntések szociális feszültséget okoznak, melynek megoldására, tompítására a legtöbb esetben külső beavatkozásra van szükség. Egy közép- vagy nagyvállalat elköltözése munkahelyek, adóbevételek elvesztésével jár. Gyakran – a termelési lánc megszakadásával – egy települést egyidőben több nagy foglalkoztató elköltözése is sújt (ez történt pl. Székesfehérvár, Sárbogárd, Bonyhád esetében). Egyes delokalizációs döntések többszáz-ezer

⁹⁵ Nagy összegű támogatásban részesültek az új kutatói munkahelyek létrehozásához kötődő vállalati K+F infrastruktúra-fejlesztések, melyek közül kiemelkedtek a külföldi nagyvállalatok K+F központjai (Electrolux, Denso, Elcoteq, National Instruments, EDAG, Knorr-Bremse stb.).

munkahely egyidejű felszámolását eredményezik, s az így megnövekvő munkanélküliség súlyos társadalmi következményekkel jár. A foglalkoztatási hatások mellett egy delokalizációs döntésnek számos egyéb közvetlen hatása van, ilyen például a helyi adóbevételek kiesése, mely a települési önkormányzatok szempontjából súlyos problémát okoz.⁹⁶ Nem véletlen, hogy e vállalati döntéseket általában állami intervenció követ. Nyugat-Európában is igen jelentős állami támogatásban részesülnek a delokalizációval sújtott térségek, települések.

A válságkezelő intézkedések nagy része foglalkoztatáspolitikai, beruházás-ösztönzési eszközökkel igyekszik enyhíteni a lokális feszültséget.⁹⁷ Az állami beavatkozás fókuszában a munkanélkülivé vált munkaerő minél gyorsabb álláshoz juttatása áll. Ebben gyakran az elköltöző vállalat is partnerként jelenik meg.⁹⁸

A válságkezelés elsősorban a munkaerőpiaci helyzetre fókuszál, s az állam általában gyors válaszreakcióként eseti támogatással, ill. foglalkoztatáspolitikai eszközökkel reagál a gyárbezárásokra. A képzési és átképzési programok szervezése révén a helyi önkormányzat ill. munkaügyi szervezet igyekszik olyan tudáshoz juttatni a munkanélkülivé vált dolgozókat, mely egyrészt segíti őket, hogy új tudás révén más cégnél helyezkedjenek el, vagy önálló vállalkozóvá váljanak. Ugyanakkor e munkaügyi programok meggátolják ill. lassítják a dolgozók tartós kikerülését a munkaerőpiacról.

A foglalkoztatás fenntartása általában új beruházó megjelenésével biztosítható. A legtöbb esetben az állami beruházás-ösztönző szervezet (ITDH), a regionális és helyi intézmények (önkormányzatok, vállalkozás- és gazdaságfejlesztési ügynökségek, szervezetek) együttesen igyekeznek minél hamarabb befektetőt találni, mely átveszi a szabaddá vált munkaerő foglalkoztatását. Gyakran állami ösztönzés és támogatások révén elérhető, hogy az elköltöző vállalat által meghagyott infrastruktúrát rövid idő alatt másik vállalat vásárolja meg, s a munkaerő nagy részét is foglalkoztassa. Ebben azonban más tényezők is fontos szerepet kapnak. Amennyiben az üzleti környezet kevésbé megfelelő, a vállalatok telephelyválasztását nehezebb befolyásolni.⁹⁹

⁹⁶ Sárobgárd iparüzési adóbevételei 1999-ben meghaladták a 200 millió forintot, 2003-ban pedig 100 millió alatt voltak. Székesfehérvár az IBM elköltözésével a helyi adóbevételek 4%-ától esett el, de az adókedvezmények lejártával ez a következő években számottevően jelentősebb összeget jelentett volna.

⁹⁷ Bonyhádon a Salamander és a Sabona gyárbezárásai után kidolgozták a „Munkát mielőbb” elnevezésű programot. Azok a cégek, melyek egykori cipőgyárakat alkalmaztak, támogatásban részesültek.

⁹⁸ 2001-ben az IBM, az önkormányzat és a Regionális Városfejlesztési Alapítvány 300 millió forintot alapot hozott létre, melyből kedvezményes hitelhez juthattak a munkahelyük elvesztése után vállalkozásba kezdő dolgozók, valamint azok a kisvállalkozások, melyek kötelezettséget vállaltak arra, hogy minimum két évig volt IBM dolgozókat foglalkoztatnak. Az IBM újrakezdési kisvállalkozói hitelprogramja azonban mindössze 70 IBM dolgozó elhelyezkedését, illetve vállalkozóvá válását segítette elő.

⁹⁹ Mig Székesfehérváron az IBM által használt csarnokot és munkaerő nagy részét rövid idő után átvette a Sanmina, valamint a Samsung és kisebb cégek, a Fejér megye déli részén található, kedvezőtlen elérhetőségű Sárobgárdon a 2000-ben kivonuló Mannesmant valójában nem sikerült pótolni. Az önkormányzat adómentességgel, illetve -kedvezménnyel is támogatta a munkahelyteremtést, s több befektető letelepülése is

Az elköltözések általában nem csak egy vállalatot érintenek, hanem annak beszállítóit is. Amennyiben a beszállító nem tud rövid idő alatt új vásárlókat találni, szintén létszámleépítés, üzembezárás következhet. Az új értékesítési lehetőségek megtalálásában a vállalati menedzsment mellett a helyi, s állami szereplők segítsége is fontos lehet.¹⁰⁰

Az elköltöző vállalat nemcsak az adott település, hanem kiterjedt térség munkaerőpiacát megrendítheti, de a beavatkozások nem egy esetben ezt figyelmen kívül hagyják, vagy kevésbé hatékonyan kezelik.¹⁰¹

Számos céget ér az a vád, hogy az elköltözése hátterében a beruházáskor megkötött megállapodások lejártá áll. Ezt bizonyítani természetesen nem lehet. Viszont vannak olyan cégek, melyek tevékenységük egy részét elköltöztették, de éppen az önkormányzattal kötött szerződés miatt a foglalkoztatottak számát – bizonyos szinten – fenn kellett tartaniuk, mely a teljes elköltözést meggátolta. Azaz adott cég megtartásában szerepet játszhat, ha az önkormányzat olyan feltételeket tud előírni, mely a delokalizációt korlátozza, vagy lassítja.¹⁰²

A delokalizációs döntések következtében kialakuló lokális válság kezelésében nagy hangsúlyt kap az állami ösztönző politika telephely-orientációja. A magyarországi befektetésallokálásában az állami politika különböző kedvezmények adásával – egyes esetekben – befolyásolni képes a beruházót. Az elköltöző vállalat helyére általában könnyebb találni új befektetőt, mint elmaradott, beruházók által korábban „fel nem fedezett” térségekbe, hiszen már rendelkezésre áll bizonyos kiépített infrastruktúra, képzett (s a modern munkaszervezést ismerő¹⁰³) munkaerő. S mivel hirtelen többszáz-ezer fő foglalkoztatási problémáját kell kezelni,

szóba került (pl. Bridgestone), de a tárgyalások nem jártak eredménnyel, s e cégek más, kedvezőbb adottságú települést választottak (pl. a Bridgestone Tatabányán). A dolgozók egy része ezután Székesfehérvárra ingázott, de a 2001-2002-ben ott történt leépítések szintén sok sárbogárdit érintettek. Az egykori Mannesman dolgozóinak egy részét átvette ugyan a Videoton helyi üzeme, de a gyáregység folyamatosan értékesítési nehézségekkel küzdött. 2008-ra a foglalkoztatottak nagy részét innen is elbocsátották, a gyár termékeit pedig a Videoton partnercége Kínába telepítette.

¹⁰⁰ Ez történt a korábban említett szombathelyi esetben (Philips és Moldin). A Mannesman beszállítójaként 1999-ben Sárobgárdon letelepedett Broadway Industries fő vásárlójának elvesztésével szintén nehéz helyzetbe került. Az üzem fennmaradásához szükség volt a térségi szereplők összefogására, mely hozzájárult, hogy a hongkongi cég rövid idő alatt új vásárlót talált, s a Flextronics tabi üzemének beszállítójává vált.

¹⁰¹ Az IBM gyárbezárásával érintett 3700 dolgozónak mindössze fele Fejér megyei, kevesebb mint ezren székesfehérváriak. A környező megyékből, valamint Északkelet-Magyarországról több százan dolgoztak a cégnél, de a szlovákiai munkaerő létszáma is 2-300-ra volt tehető. Ezek elbocsátásával a foglalkoztatási problémák térben kiterjedtek, viszont az állami válságkezelési intézkedések elsősorban Székesfehérvárra és környékére koncentráltak.

¹⁰² A TDK termelésének egy részét Kínába költöztette, de a rétsági önkormányzattal kötött megállapodás miatt a helyi foglalkoztatásnak egy minimális szintjét fenn kellett tartania. Így az elköltöztetett termelést más termékkel váltották fel, mely néhány száz fő foglalkoztatását biztosította. Ezzel szemben az IBM 1996-ban, az induláskor 200 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott az 5,6 milliárd forintos beruházáshoz, s 5 évre társaságiadó-mentességben is részesült, mely 2001-ben járt le, s azt hamarosan a székesfehérvári üzem elköltözése követte.

¹⁰³ Ezért tud eredményesebb lenni ilyen térségben a beruházás-vonzás, mint pl. az ún. ipari szerkezetátalakítás térségeiben, ahol a bányászat és nehézipar leépülése után felszabaduló munkaerő, s a meglévő ipari tradíció és kiépült infrastruktúra ellenére sem.

ez esetben a vállalat részéről is nagyobb kedvezmények „harcolhatók ki”. A sikeres és gyors – szerkezetváltással¹⁰⁴ is járó – válságkezelés jelentős nagybefektető nélkül nem is lehet igazán eredményes, mivel nagyszámú munkaerő felszívása csak így lehetséges, másrészt ún. zászlóshajó-cégek vonzása más potenciális beszállítókat is vonzhat a térségbe.

VI. ÖSSZEGZÉS

Az értekezés több aspektusból bemutatta, hogy az ipar strukturális átalakulásában milyen szerepet tölthettek be a különböző aktorok (vállalatok, állam), valamint a delokalizációs folyamatok. Feltárta, hogy a (transznacionális) vállalati mozgások hogyan járultak hozzá a gazdasági/ipari fejlődéshez, a dezindusztrializációs és reindusztrializációs folyamatokhoz, valamint a területi differenciálódáshoz, a gazdasági/ipari térszerkezet átalakulásához.

A dolgozat rávilágított arra, hogy a *globalizálódó világ gazdaságban* felerősödő vállalati mozgások milyen földrajzi következménnyel járnak különböző területi (globális, regionális, lokális) szinteken. A vállalati mozgásokat önmagukban vizsgálva olyan áramlások regisztrálhatók, melyben az egyes területi egységek mind küldő, mind fogadó szerepet betölthetnek, de az érkező, s elköltöző tevékenységek között mennyiségi (vállalatok száma, árbevétele, foglalkoztatottak száma) és minőségi különbségek vannak (pl. hozzáadott-érték, ágazati jelleg, terméklánc különböző szakaszai stb.), mely struktúraváltást eredményez a területi gazdaságban. Az iparban új nemzetközi munkamegosztás formálódik, egyes (fejlődő) térségek/országok elsősorban ipari fejlődésük révén indultak meg a felzárkózás útján, míg a fejlett országokban főként a dezindusztrializációs folyamatok a jellemzőek. Mindezek a tendenciák nagyrészt a TNC-k globális termelésáthelyezésével hozhatók kapcsolatba. A nemzetközi termelés globális területi eltolódása (*global shift*) elsősorban a vállalati döntések eredménye. A delokalizációban meghatározó szerepet kapnak a termelési költségek globális különbségei, a vertikális külföldi működőtőke befektetéseket elsősorban ezek határozzák meg (természetesen más tényezők szerepe sem elhanyagolható).

Magyarországon, a rendszerváltás óta eltelt másfél évtizedben az ipari térszerkezet jelentős átalakuláson ment keresztül, melyben meghatározó szerepet játszott a jelentős részben delokalizáció vezette reindusztrializáció. Az ipari fejlődésben különböző szakaszok különíthetők el, melyeket meghatározott a Magyarországra érkező külföldi működőtőke (KMT) befektetések dinamikája, s annak strukturális differenciái. Ezen investíciók jelentős részét tette

¹⁰⁴ A delokalizáció általában olyan tevékenységet érint, melyben egy ország/térség elvesztette versenyképességét. Így a válságkezelésben is törekedni kell arra, hogy helyett más tevékenységek jelenjenek meg.

ki a vertikális KMT¹⁰⁵, mely elsősorban a Magyarországon realizálható költségelőnyt használja ki. Ezen exportorientált vállalkozások nagy része az 1990-es évek második felében jelent meg Magyarországon, telephelyválasztásukban fontos szerepet játszottak a számukra jelentős előnyöket biztosító gazdaságpolitikai döntések (elsősorban a beruházás-ösztönző és adópolitikái intézkedések, különös tekintettel a vámszabad-területi szabályozásra). Az ebben az időszakban megjelent szereplők meghatározó szerepét az ipari térszerkezet formálásában a területi vizsgálatok bizonyították. Az ezredforduló után az ipari térszerkezet változását nagymértékben befolyásolta, hogy a KMT befektetések nagy részét már azok a cégek realizálták, melyek már jelen voltak Magyarországon. A reinvesztíció dominánssá válása a térszerkezet konzerválódását eredményezte, abban csak kisebb változások történtek. E változások hátterében egyrészt azok a beszállító vállalkozások álltak, melyek nagyrészt az ezredforduló után jelentek meg, követvén fő vásárlóikat, s telephelyeiket némely esetben korábban kevésbé preferált térségekben létesítették (pl. Komárom-Esztergom megye egyes települései, Észak-Magyarország stb.). A reinvesztíció gyakran delokalizációt jelentett, azaz a TNC-k nyugat-európai üzemeikből a magyar telephelyre helyezték át a termelést, mely 2000 után egyre jellemzőbbé vált. Ugyanakkor az ezredforduló után a delokalizáció Magyarországról is elindult, mely területi konzekvenciákkal járt. Ennek volumene azonban nagyságrendileg kisebb, s csak ágazati vizsgálatoknál mutatható ki számottevő eltolódás a térszerkezetben. Mindezen tendenciák hozzájárultak, hogy az ipari térszerkezet változásában a korábbi területi jellemzők (budapesti és észak-dunántúli koncentráció, nyugat-kelet különbségek) tartós fennmaradása mellett új tendenciák kezdenek körvonalazódni (súlyponteltolódás Budapest és az agglomerációs gyűrű viszonylatában, halványan kirajzolódó észak-dél különbségek).

A területi koncentráció nem csak makroszinten jellemző, hanem *lokális és regionális szinten* is hasonló tendenciák érvényesültek. Koncentrálódsi folyamatok megfigyelhetők egy-egy ágazat beruházásainál (pl. autóipar), de egy-egy TNC globális termelési hálózatának magyarországi szegmensében is (pl. Nokia és beszállítói). A *térbeli közelség* meghatározóvá válik az intenzív termelési kapcsolatoknál, mely területi agglomerálódsi folyamatot generál, s az újabb és újabb delokalizációs esetek telephelyválasztásánál meghatározó motívumnak tekinthető. Ez a tendencia hozzájárul a területi struktúra konzerválódsához, a területi egyenlőtlenségek növekedéséhez.

Az európai integráció jelentette stabilitás, a gazdasági fejlődés és a kedvező termelési tapasztalatok is hozzájárultak, hogy a kedvezőbb tényezőfeltételeket kiaknázni kívánó TNC-k egyre fontosabb tevékenységeket helyeztek át magyarországi leányvállalataikhoz. A

¹⁰⁵ Az iparban a horizontális KMT inkább az 1990-es évek első felére volt jellemző, s gyakran a privatizációhoz kapcsolódott.

folyamatos delokalizáció a *tevékenységek szintjén* is megfigyelhető szerkezetváltást eredményez. A Magyarországon jelenlévő vállalatok profilja folyamatosan változik, s jellemzően elmozdul a low-tech tevékenységek felől a magasabb hozzáadott-értékű tevékenységek felé. Ehhez az is hozzájárul, hogy Magyarország az alacsony hozzáadott értékű, munkaintenzív tevékenység terén veszít versenyképességéből. E strukturális átalakulásnak szintén jelentős földrajzi következményei vannak, melyet számos tényező befolyásol (ágazati jelleg, vállalati stratégia és szervezet, piaci pozíció, beágyazottság stb.). Új tendenciának tekinthető, hogy a TNC-k a korábban stratégiai tevékenységnek számító K+F-t is egyre nagyobb mértékben helyezik át, mely növekvő súlyt tölt be egyre több Magyarországon jelenlévő TNC-nél. Mivel e tevékenységek elsősorban a nagyvárosokban (s főként Budapesten) jelennek meg, ez szintén hozzájárul a területi egyenlőtlenségek növekedéséhez. Mind a termelés, mind a K+F terén fontos a *beágyazódás* kérdése, a helyi szereplőkkel való (hálózatos) együttműködés, mivel ez biztosítja hosszú távon e cégek/tevékenységek Magyarországon maradását. E téren a helyzet lassan változik, a kooperáció még alacsony fokú, s a duális gazdaság oldása vontatottan halad.

A vállalati döntések meghozatalában, a termelés (ill. szolgáltatás) áthelyezésében, a beruházásokért folyó nemzetközi versenyben – különösen Kelet-Közép-Európán belül – a politikai-gazdasági feltételek, a humán és műszaki infrastrukturális adottságok mellett meghatározónak számítanak az állami támogatások. A beruházás-ösztönzésben különböző eszközök (fiskális és pénzügyi ösztönzők, vámszabad területek, ipari parkok stb.) alkalmazásával a kormánynak érdemi szerepe volt. Nem tudott viszont számottevő eredményt elérni a kormányzat a beruházások telephelyi orientációját illetően. Bár történtek kezdeményezések, melyek területi preferenciákat biztosítottak (vállalkozási övezetek, adó- és vámkedvezmények, beruházás-ösztönzési célelőírányzat stb.), ezek ritkán hozták meg a várt eredményt, mivel a kedvezőtlen befektetési feltételeket ritkán tudták kompenzálni.

Az állami politika a rendszerváltás utáni másfél évtizedben a külföldi vállalatok vonzásában jelentős eredményeket ért el, viszont kevésbé volt sikeres e cégeknek a magyar gazdaságba történő integrálásában, mely hosszú távon történő megtartásuk szempontjából kardinális kérdés. Ugyancsak nem mindig, s nem minden térségben sikerült kezelni az egyes cégek elköltözése után megjelenő társadalmi-gazdasági konfliktusokat.

- Abonyiné Palotás J. (2001) A külföldi működő tőke szerepe a területi fejlődésben. A földrajz tanítása, 3. pp. 17-22.
- Ács J. Z. – Varga A. (2000) Térbeliség, endogén növekedés és innováció. Tér és társadalom, 4. pp. 23-39.
- Akamatsu, K.(1962) A historical pattern of economic growth in developing countries. Journal of Developing Economies, 1, pp. 3-25.
- Alho, K.E.O. –Kaitila, V. – Widgrén, M. (2005) Speed of Convergence and Relocation: New EU Member Countries Catching up with the Old. Discussion papers, The Research Institute of the Finnish Economy 20p.
- Allen, J. (1992) Post-industrialism and post-fordism. In: Hall, S. – Held, D. – McGrew, T. (eds.) Modernity and its Futures. The Open University, Cambridge, pp. 169-221.
- Amin, A. (2000) Industrial districts. In: Sheppard E. & T.J.Barnes, eds., A companion in economic geography. Oxford: Blackwell Publisher.
- Amin, A. (2002) Spatialities of globalisation. Environment and Planning A 34. pp. 385-99.
- Amiti, M. – Wei, S. (2005) Fear of outsourcing: is it justified? Economic Policy, April 2005, pp. 307-347.
- Anderton, B. –Brenton, P. (1999) Outsourcing and low-skilled workers in the UK, Bulletin of Economic Research, 4. pp. 267-285.
- Antal Z. (1969) Magyarország iparföldrajza. Tankönyvkiadó, Budapest
- Antalóczy K. – Sass M. (2000) Működő tőkeáramlások, befektetői motivációk és befektetés ösztönzés a világgazdaságban és Magyarországon. Közgazdasági Szemle 5. pp. 473-496.
- Antalóczy K. – Sass M. (2002) Magyarország helye a közép-kelet-európai külföldi működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés. Külgazdaság 7-8. pp. 33-53.
- Antalóczy K. – Sass M. (2003) Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. Külgazdaság 4. pp. 4-29.
- Antalóczy K. – Sass M. (2005) A külföldi működő tőkebefektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 5. pp. 494–520.
- Antalóczy K. (1999) Vámszabad területek és Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozása. Európai Tükör Műhelytanulmányok 64. pp. 41-88.
- Armstrong, H., – Taylor J. (2000) Regional Economics and Policy. Oxford: Blackwell Publishers.
- Arthuis, J. (1993) Delocalisations hors du Territoire National des Activites Industrielles et de services. Report No. 337, French Senate.
- Artner A. (1995) Vállalati együttműködés a mai világ gazdaságban Közgazdasági Szemle, I. pp. 104-115.
- Artner A. (1999) Az ipari-technikai fejlődés tendenciái és Magyarország. Eszmélet 44.
- Artner A. (2002) A világ ipari termelésének strukturális átalakulása. Magyar Tudomány 7. pp. 845-855.
- Artner A. (2004) Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonzás - Írország példája. Külgazdaság, 11. pp. 58-75.
- Asheim, B. T. – Gertler, M. S (2005) The Geography of Innovation. Regional Innovation Systems. In Faberger, J. – Mowery, D. C. – Nelson, R. R. (eds.): The Oxford handbook of innovation. Oxford University Press, Oxford. pp. 291-317.
- Asworth, G. – Bora Gy. (szerk.) (1999) Térbeli elrendezés és a vállalat. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Gazdaságföldrajz Tanszék. Budapest
- Aubert, P. –Sillard, P. (2005) Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française. Direction des Études et Synthèses Économiques, Institut national de la Statistique et des Études Économiques.

- Aydalot, P.– Noël, M.– Pottier, C. (1972) La mobilité des activités économiques. Gauthier-Villars
- Bade, F.J. (1983) Locational behaviour and mobility of firms in West Germany. *Urban Studies* 20. pp. 279-297.
- Bajor T. (2001) Vállalkozási övezetek. *Ma&Holnap* 5. szám
- Bakács A. – Czákó V. – Sass M. (2006) Beszállítók és hálózatosodás: az Electrolux Lehel Kft. példája. *Külgazdaság* 7-8. pp. 45-59.
- Balogh T. (2002) Hol állunk Európában? A Magyarországi kutatás-fejlesztés helyzete az EU összehasonlító mutatói alapján. *Magyar Tudomány*, 3. pp. 361-370.
- Baráth G. – Molnár B. – Szépvölgyi Á. (2001) A külföldi működőtőke szerepe a Közép-Dunántúl átalakuló gazdaságában. *Tér és Társadalom* 2. pp. 183-202.
- Barba Navaretti, G. – Venables, A. (2004) *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press, Princeton
- Barry, F. – Walsh, F. (2008) Gains and losses from sectoral relocation: A review of theory and empirics, *Structural Change and Economic Dynamics*, 1. pp. 4-16.
- Barta Gy. – Bernek Á. – Nagy G. (2003) A külföldi működőtőke-befektetések jelenlegi tendenciái és területi elmozdulásának esélyei Magyarországon. *Tér és társadalom*, 4. pp. 173-190.
- Barta Gy. – Czirfusz M. – Kukely Gy. (2008) Újraiparosodás a nagyvilágban és Magyarországon. *Tér és Társadalom* 4. (megjelenés alatt)
- Barta Gy. – Kukely Gy. – Lengyel B. – Ságvári B. (2007) Magyarország a globális K+F térképén. Fejlődő országok a multinacionális vállalatok változó K+F stratégiájában. *Tér és Társadalom*, 2007 3. pp. 31-50.
- Barta Gy. (1987) A termelés térbeli szétterjedése és a szervezet területi centralizációja a magyar iparban. *Tér és társadalom*, 2. pp. 5-21.
- Barta Gy. (1993) A nagyvállalati szervezet átalakulásának hatása az ország ipari térszerkezetére. In: Enyedi Gy. (szerk.): *Társadalmi területi egyenlőtlenségek Magyarországon*. KJK Kiadó, pp. 103-125.
- Barta Gy. (1997) Műszaki versenyképesség az átmeneti gazdaságban: Külföldi és hazai vállalatok a magyar iparban. *Tér és Társadalom* 4. pp. 105-118.
- Barta Gy. (2000a) A külföldi működőtőke szerepe a magyar ipar duális struktúrájának és regionális differenciálódásának kialakulásában. In: Horváth Gy-Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. MTA RKK, Pécs, 2000 pp. 265-281.
- Barta Gy. (2000b) Az iparpolitika és a regionális politika közötti feszültségek. In: Román Z. (szerk.) *Felzárkózás és EU-csatlakozás. A VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai*. MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottság, Budapest pp. 30–31.
- Barta Gy. (2001) A nagyvállalatok szervezeti-tulajdoni-térbeli változásai. *Tér és társadalom* 1. pp. 39-64.
- Barta Gy. (2002) A magyar ipar területi folyamatai 1945-2000, *Dialóg-Campus*, Budapest-Pécs, 272. p.
- Barta Gy. (2005) A szolidaritás vagy hatékonyság dilemmája a területfejlesztési politikában a rendszerváltástól az európai uniós csatlakozásig. *Polgári szemle* 2.
- Barta Gy. (témavezető) (2003) A regionális környezet hatása a vállalati innovációra. Az ipar regionális versenyképessége c. NKFP 3/7. kutatása, MTA RKK KÉTI
- Barta Gy. (témavezető) (2006) Változások a külföldi működőtőke-befektetések területi szerkezetében 2000 után. MTA RKK
- Barta Gy. –Enyedi Gy. (1981) *Iparosodás és a falu átalakulása*. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest.
- Barta Gy.– Kukely Gy. (2006) A külföldi működőtőke szerepe a területfejlesztésben Magyarországon. *Tudományos Füzetek*, 10. sz. Széchenyi István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet, Győr 2006. pp. 137-154.

- Barta, Gy. – Kukely, Gy. (2007) The role of foreign direct investments in Hungary's regional development. *Moravian Geography Report*, 2007 2. pp. 2-12.
- Bartke I. (1976) A magyar ipar területi elhelyezésének távlati problémái. In: Enyedi Gy. (szerk.) *Magyar népgazdaság fejlődésének területi problémái*, Akadémiai Kiadó, Budapest pp. 51-79.
- Bartke I. (1987) Az ipar területi hatékonyságának változási irányai. *Közgazdasági Szemle* 4. pp. 420-431.
- Békés G. (2003) A telephelyválasztás mozzanatúirói. In: Fazekas K. (szerk.) *Munkaerőpiaci tükrök*, pp. 123-132. MTA KTK
- Berneik Á (1999) A globális világéazdaság térszerveződése. Nemes Nagy J. (szerk.) *Helyek, terek, régiók. Regionális Tudományi Tanulmányok* 4., ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, pp. 103-120.
- Berneik Á. (2000) A globális világ új gazdaságföldrajza. *Tér és társadalom*, 4. pp.87-108
- Berneik Á. (2001) A stratégiai földrajzi hely fogalma a transznacionális vállalatok nemzetközi üzletpolitikájában. *Tér és társadalom* 3-4. pp. 1-9.
- Berneik Á. (szerk.) (2003) A globális világ politikai földrajza. Nemzeti Tankönyvkiadó, p. 436.
- Bertram, H. – Schamp E.W. (1999) Deindustrialisation, restructuring and exit strategies of firms in ageing industrial districts: the cases of footwear and leather goods industries in Germany, compared. In: van Dijk, J. –Pellenburg P.H. (eds.) *Demography of firms, spatial dynamics of firm behaviour*. Groningen, 262, pp. 67-78.
- Blomström, M. – Kokko, A. (2000) Outward investment, employment and wages in Swedish multinationals. *Oxford Review of Economic Policy*, 3. pp. 76–89.
- Blomström, M. – Kokko, A. (2003) The economics of foreign direct investment incentives. NBER Working Paper. No. 9489, Cambridge, MA
- Bodnár Dénes - Kukely György (2004): A vámszabadterületek szerepe az ipar fejlődésében Magyarországon. In: Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai, Pécs, pp. 203-211.
- Bora Gy. (1976) Changes in the spatial structure of Hungarian industry and the determinants of industrial location. In: Compton, P.A. –Pécsi M. (eds.) *Regional development and planning British and Hungarian case studies*, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 117-126
- Borsi B. – Papanek G. (2002) Egyetem-ipar kapcsolatok: a kutatóhelyek benchmarkingja Közép-Európában. *Európai tükrök*, 5. pp. 110-123.
- Boschma, R. A. (2005) Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies* 1. pp. 61-74.
- Boschma, R.A. –Frenken, K. (2003), *Evolutionary Economics in industry location*, Review of Regional Research, 23. pp. 183-200.
- Boudeville, J-R. (1966) *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh University press, Edinburgh
- Broadman, H. (2005) From disintegration to reintegration: Eastern Europe and former Soviet Union in international trade. World Bank, Washington DC.
- Brusoni, S. – Prencipe, A. – Pavitt, K. (2001) Knowledge specialization, organizational coupling and the boundaries of the firm: why do firms know more than they make? *Administrative Science Quarterly*, 46. pp. 597-621
- Brühlhart M. (2001): *Evolving Geographical Concentration of European Manufacturing Industries*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137. pp. 215-243.
- Buckley, P. – Mucchielli, J. (1997), eds., *Multinational firms and international relocation*. Cheltenham: Edgard Edward Publishing.
- Burmester, B. (2006) *Typological Analysis of International Business Relocation*. Discussion Paper Series, Volume 1, Number 6, Department of International Business, Faculty of Business & Economics, Auckland. p.19.
- Buzás N. - Lengyel I. (szerk.) (2002) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek* JATEPress, Szeged

- Buzás N. (2000) Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 109-123.
- Buzási T. (1999) A vámszabadterületek jövője. *Vám-Zoll* 4. pp. 15-17.
- Camagni, R., (1983) Italy. In: Klaassen L.H. –Molle, W.T.M. (eds.) *Industrial Mobility and Migration in the European Community*. Rotterdam: Gower, pp. 146-187.
- Cameron, G.C. – Clark, B.D. (1966) Industrial movement and regional problem. *Occasional Paper 5*, University of Glasgow Social and Economic Studies. Edinburgh: Oliver & Boyd.
- Cantwell, J. (1995) The globalisation of technology: what remains of the product cycle model? *Cambridge Journal of Economics*, 19. pp. 155-174.
- Carter, F.W. (2000): The role of foreign direct investment in the Czech Republic during the 1990s. *Moravian Geographical Reports* 8. pp. 2-16.
- Castells, M. (1996) *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Oxford
- Coe, N. – Hess, M. – Yeung, H. W. – Dicken, P. – Henderson, J. (2004) 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective *Transactions of the Institute of British Geographers*, 4. pp. 468-484.
- Coe, N. – Kelly, P. F. – Yeung, H. W. (2007) *Economic Geography. A Contemporary Introduction*. Blackwell Publishing
- Csizmadia Z. - Grosz A. (2002) Szervezet központú hálózatok: az ipari parkok térségi-intézményi kapcsolatrendszerének és együttműködési aktivitásának szerkezeti jellemzői. *Tér és társadalom* 2. pp. 53-81.
- Csonka L. (2007) Egyetemek és vállalkozások átalakuló K+F kapcsolata. *Külgazdaság*, 2. pp. 39-50.
- Daudin, G. – Levasseur, S. (2005) Offshore relocations and emerging countries' competition: measuring the effect on French employment, in *Competition from emerging countries international relocation and their impacts on employment*, OFCE, pp. 4-26
- Dedák I. (2000) A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései . *Közgazdasági Szemle*, 6. pp. 411–430.
- Dicken P. – Lloyd P.E. (1990) *Location in Space. Theoretical Perspectives in Economic Geography*. Harper Collins, London
- Dicken, P. – Kelly, P.F.– Olds, K. – Yeung, H.W. (2001) Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks*, 1. pp. 99–123.
- Dicken, P. – Malmberg A. (2001) Firms in territories: a relational perspective. *Economic Geography*, 77. pp. 345–63.
- Dicken, P. (1986) *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*. London: Harper & Row
- Dicken, P. (1992) *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*. London, The Guilford Press
- Dicken, P. (2003) *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. London, The Guilford Press
- Dicken, P. (2007) *Global shift. Mapping the changing contours of the world economy* London, Sage
- Diczházi B. (1997) Külföldi tőkebefektetések hatása a regionális gazdaságra. *Tér és társadalom* 2. pp. 67-82.
- Dietmar, M. (1995) Az új növekedésmélet. *Közgazdasági Szemle*, 4. pp. 387-398.
- Domanski, B (2003): Industrial change and foreign direct investment in the postsocialist economy. The case of Poland. *European Urban and Regional Studies*, 2. pp. 99-118.
- Dowling, M. – Cheang, C. T. (2000) Shifting comparative advantage in Asia: new tests of the 'flying geese' model. *Journal of Asian Economics*, 11. pp. 443-463.
- Dőry T. (1998) A beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon *Tér és társadalom* 3. pp. 92-99.
- Drumetz, F. (2004) La délocalisation. *Bulletin de la Banque de France*, 132. pp. 27-42.

Dunning, J. H. (1977) Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach. In: Ohlin, B.–Hesselborn, P.–Wijkman, P. (eds.): International Allocation of Economic Activity, Macmillan, London.

Dunning, J. H. (1993) Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley, Reading, UK.

Dusek T. (1999) A területfejlesztés megújítási iránya, az ipari körzetek. Tér és Társadalom, 1-2. pp. 89-108.

Egger, H. – Egger P. (2000) Outsourcing and skill specific employment in a small economy: Austria and the fall of the iron curtain, Institut für Volkswirtschaftslehre, working paper no. 0024

EGSzB (2005) A vállalatáthelyezések hatóköre és hatásai. Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, 2005/C 294/09

Ekholm, K. (1998) Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production. In: Braunerhjelm, P. – Ekholm, K. (eds.) The geography of multinational firms. Economics of Science, Technology and Innovation. 12. Dordrecht Kluwer Academic, pp. 59–76.

Éltető A. (2000) A külföldi működőtőke-befektetések hatása az export technológiai szerkezetére nemzetközi összehasonlításban, In: A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. század küszöbén. OM, pp. 138-173.

Éltető A. (2003) Az EU-csatlakozás hatása a külföldi működőtőke beáramlására. Európa 2002, 3, szeptember.

Enyedi Gy. (1996) Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.

Enyedi Gy. (1997) A területfejlesztési politika dilemmái. Kritika 7. pp. 12-15.

Erdey L. (2004) A működőtőke-áramlás a telephelyválasztás elméletének tükrében. Közgazdasági Szemle, 5. pp. 472-494.

Falk, M. –Wolfmayr Y. (2005) The impact of international outsourcing on employment: empirical evidence from EU countries, Austrian Institute of Economic Research WIFO working paper

Farkas P. (2004) A külföldi működőtőke-beruházások és a technológiai transzfer új tendenciái. MTA VKI Műhelytanulmányok, 66. sz. p.45.

Fazekas K. – Köllő J. – Neumann L. – Tóth A. (1999): Relokáció: A munkahelyek áttelepülése Nyugat-Európából Magyarországra. Európai Tükör Műhelytanulmányok, 59.

Feldman, M. (1999) The new economics of innovation, spillovers and agglomeration: a review of empirical studies. Economics of Innovation and New Technology, 8. pp. 5-25.

Ferrara, L. – Henriot, A. (2005) The location of industrial activities after EU Enlargement: A sectoral approach. Trade, FDI and relocation: challenges for employment and growth in the European Union? 2nd Euroframe Conference on Economic Policy Issues in the European Union, Vienna, 3 June

Fontagné, L. – Lorenzi, J-H. (2005) Désindustrialisation, délocalisations. Rapport du CAE 55. La Documentation Française.

Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A. J. (1999) The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. MIT Press, Cambridge, London.

Fujita, M. – Thisse, J-F. (2002) Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth. Cambridge University Press.

Gabrish, H. (1996) The Division of Labour in Europe Developments in Central and Eastern Europe. In: Foder, D. – Ramos-Yuste, A. (eds.) Job Creation in Europe. ETUI, Brussels.

Gaffard, J. –Quéré, M. (2005) Relocation: What matters? Competition or/and a new policy mix, in Competition from emerging countries international relocation and their impacts on employment, OFCE, pp. 62-78

Galgóczi, B. – Keune M. – Watt, A. (2005) Relocation: Challenges for European trade unions. ETUI-REHS Research Department, Florence

- Galgoczi, B. (2006) What is relocation. How to measure it and how extensive the phenomenon appears on the European scene? European Economic and Social Committee
- Gáspár T. – Kacsirek L. (1997): Az iparágon belüli kereskedelem – elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok, No. 22. BKE, Budapest.
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003) A hazai klaszterek lehatárolásának problémái – lokációs hányados. Területi Statisztika. 6. pp. 507-522.
- Geishecker, I. (2005) Does outsourcing to Central and Eastern Europe really threaten manual workers' jobs in Germany? Free University Berlin and University of Nottingham working paper
- Gereffi, G. (1996) Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries. *Competition&Change*, 1. pp. 427-439.
- Gereffi, G. (1999) International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48. pp. 37-70.
- Gourmelen, J-M. et al. (2004) La délocalisation est-elle une nouvelle forme de colonisation ? Les Dossiers du Net
- Graselli G. (1996) Az ipari park mint a régió fejlesztésének lehetséges alternatívája . Comitatus, 6. pp. 3-19.
- Grossman, G. – Helpman E. (1991) *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press
- Grosz A. (2000a) Ipari klaszterek. Tér és társadalom. 2-3. pp. 43-52.
- Grosz A. (2000b) A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a pannon Autóklaszter lehetőségei. Tér és társadalom. 4. pp. 125-145.
- Grosz A. (2005) A klaszteresedés és a klaszter orientált fejlesztési politika megjelenése Magyarországon – különös tekintettel az autóparrára. Doktori értekezés. Kézirat
- Hamar J. (1998) A multinacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban. *Külgazdaság*, 3. pp. 32-52.
- Hamar J. (1999) A külföldi működőtőke-beáramlás Magyarországon belüli területi jellemzői. *Külgazdaság*, 3. pp. 47-69.
- Hamar J. (2001) A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban *Külgazdaság*, 4. pp. 4-34.
- Hamar J. (2003) A feldolgozóipar versenyképességének főbb tényezői. Több változós adatelemzés sztochasztikus módszerekkel. *Külgazdaság*, 3. pp. 40-67.
- Hamar J. (2004) Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában. *Külgazdaság*, 5. pp. 39-63.
- Hamar J. (2006) Válságtól válságig? A magyar textil- és ruházati ipar helyzete és kilátásai. *Külgazdaság*, 6. pp. 44-70.
- Havas A. (2007) A vállalati K+F és innovációs tevékenységek ösztönzésének lehetőségei Magyarországon. Tudomány- és Technológiapolitikai, Versenyképességi Tanácsadó Testület
- Havasi É. (2003) Az EU versenypolitikája és a beruházásösztönzési rendszerekkel kapcsolatos szabályozásai. *Külgazdaság*, 9. pp. 4-23.
- Hayter, R. (1997) *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*. New York: Wiley.
- Helpman, E. – Krugman, P. (1985) *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. MIT Press, Cambridge.
- Henderson J. – Dicken, P. – Hess, M. – Coe, N. – Yeung, H. W. (2002) Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 3, pp. 436-464.
- Hess, M. – Yeung H. W. (2006) Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present, and Future. *Environment and Planning A*, 7. pp. 1193-1204.
- Hijzen, A. et al. (2005) International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United Kingdom. *Economic Journal*, 115, pp. 860-878

- Horváth Gy. (1998) Az európai regionális fejlődés és politika távlatai. *Tér és társadalom* 3. pp. 1-26.
- Hoványi G. (1999) A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. *Közgazdasági Szemle*, 11. pp. 113-129.
- Howard, R.S. (1968) *The movement of manufacturing industry in the United Kingdom, 1945-65*. London: HMSO.
- Howells, J. (1990) The location and organisation of research and development: new horizons. *Research Policy*, 19. pp. 133-146.
- Hunya G. – Sass M. (2006) Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel? *Külgazdaság*, 2. pp. 33-53.
- Illés I. (2002) A területfejlesztés pénzügyi eszközei az Európai Unióban és Magyarországon. *Közgazdasági szemle*, 7-8. pp. 677-698.
- Inzelt A. – Szerb L. (2003) Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriaival módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 11. pp. 1002-1021.
- Inzelt A. (2000) A külföldi beruházások kutatási-fejlesztési ráfordításainak szerepe az átalakuló gazdaságban. In: Román Z. (szerk): *Felzárkózás és EU-csatlakozás. A VII. Ipargazdasági Konferencia előadásai*. Budapest, pp. 2772-2789.
- Inzelt A. (2004) Az egyetemek és a vállalkozások kapcsolata az átmenet idején. *Közgazdasági Szemle*, 9. pp. 870-890.
- Kálmán J. (2001) A kormány beszállítói programja. *Járművek* 3. pp. 70-72.
- Kalotay K. (2003) Működőtőke – válságban? *Közgazdasági Szemle*, 1. pp. 35–55.
- Kalotay, K. (2004) The European flying geese New FDI patterns for the old continent? *Research in International Business and Finance* 18. pp. 27–49
- Kaminski, B. – Ng, F. (2001) Trade and production fragmentation: Central European economies in EU networks of production and marketing. No 2611, Policy Research Working Paper Series, The World Bank, Washington
- Keeble, D. (1974) *The movement of firms*. Amsterdam: The Open University.
- Kengyel Ákos (1998): Regionális támogatások és a kohézió korlátai az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 5. pp. 437–455.
- Kirkegaard (2005) Outsourcing and offshoring: Pushing the European model over the hill, rather than off the cliff, Institute for International Economics working paper WP 05-1
- Kiss É. (2001) A hazai ipari parkok néhány jellemző vonása. *Falu-város-régió*, 9. pp. 17-22.
- Kiss É. (2002) A magyar ipar térszerkezeti változásai. *Földrajzi Értesítő*. 3-4. pp. 347-365.
- Kiss É. (2004) A regionális gazdaságépítés empirikus tapasztalatai. *Falu-Város-Régió*. 2004. 1-2. pp. 16-30.
- Kiss É. (2006) Relokáció a magyar iparban. *Földrajzi Értesítő*, 3-4. pp. 287-304.
- Kiss J. (1998) Az ágazati gazdaságszerkezet szerepe a regionális differenciálódásban Magyarországon. *Tér és társadalom* 1-2. pp. 138-162.
- Klaasen, L.H. – Vanhove, N. (1983) *Regional Policy: An European Approach*. Gower House, Aldershot
- Klaasen, L.H. – Molle, W.T.M (eds.) (1983) *Industrial mobility and migration in the European community*. Aldershot: Gower.
- Kocsis É. – Szabó K. (2000) *A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban*. Oktatási Minisztérium, Budapest
- Kojima, K. (2000) The flying geese model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications. *Journal of Asia Economics*, 11. pp. 375-401
- Kopint-Datorg (2004) *A 2010-ig szóló iparpolitika tudományos megalapozása*
- Kóródi J. – Márton G. (1970) *A magyar ipar területi kérdései*. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* Budapest
- Korvin B. (1998) Az ipari park jelenség Magyarországon. *Gazdaság és gazdálkodás*, 6. pp. 16-19.

- Krugman, P. – Venables, A. (1990) Integration and the competitiveness of peripheral industry. In: de Macedo, B. (eds.) *Unity with diversity within the European Economy: The Community's Southern Frontier*. Cambridge University Press.
- Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Krugman, P. (1995) *Development, Geography and Economic Theory*. The MIT Press, Cambridge, MA
- Krugman, P. (1998) What's New About the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*, 14, pp. 2-17.
- Kruijt, B. (1979) The changing spatial pattern of firms in Amsterdam: empirical evidence. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 3, pp. 114-157.
- Kuemmerle, W. (1997) Building effective R&D capabilities abroad. *Harvard Business Review*, March-April, pp. 61– 70.
- Kukely Gy. (2004) Szerkezetváltás a magyar ipar húzóágazatában, a gépiparban. *Földrajzi Értesítő*, 1-2, pp. 93-110.
- Kukely Gy. (2005) A közúti járműgyártás szerepe az ipar területi fejlődésében. *Társadalom-és Gazdaságföldrajzi Tanulmányok I, ELTE TTK Társadalom- és Gazdaságföldrajzi Tanszék*, pp. 205-216.
- Kukely Gy. (2006) A nagyvárosok felértékelődése a külföldi működőtőke-beruházások telephelyválasztásában. *Tér és Társadalom*, 4, pp. 111-126.
- Kukely Gy. (2007) Komárom ipara. In: Sikos T. Tamás – Tiner Tibor (szerk.) *Egy város – két ország. Komárom – Komárno. Komárom, Selye János Egyetem*, pp. 60–83
- Kukely Gy. (2008) A gazdaságfejlesztési célú állami és európai uniós támogatások szerepe az ipari térszerkezet formálódásában. *Területi Statisztika* 2008 2, pp. 111-135.
- Kukely, Gy. – Czira, T. (2006): The economic and regional impacts and consequences of the development of automotive industry in Central East Europe. In: Markowski, T. – Turała, M. (eds.) *New Members – New Challenges for the European Regional Development Policy*. *Studia Regionalia*, 18. Polish Academy of Sciences – Committee for Space Economy and Regional Planning, Warszawa. 2006 pp. 282–295.
- Kullmann Á (2000) A magyarországi ipari parkok fejlődési pályái. *Tér és Társadalom*, 2-3, pp. 63-72.
- Lalajain, R. – Stafford, H. A. (1995) *Corporate Geography: Business Location Principles and Cases*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Lengyel B. – Lukács E. – Solymári G. (2006) A külföldi érdekeltségű vállalkozások és az egyetemek kapcsolatai Győrött, Miskolcon és Szegeden. *Tér és társadalom*, 4, pp. 127-144.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004) *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs. p. 392
- Lengyel I. (2000) Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 4, pp. 39-86.
- Lengyel I. (2001) Iparági és regionális klaszterek. *Vezetéstudomány*, 11, pp. 19-43.
- Lorenzen, M. – Mahnke, V. (2002) Global strategy and the acquisition of local knowledge: How MNCs enter regional knowledge clusters. *DRUID Working Paper* 8.
- Malecki, E. J. (1980) Corporate organization of R&D and the location of technological activities. *Regional Studies*, 14, pp. 219-234.
- Malmberg, A. (1994) Industrial geography: agglomeration and local milieu. *Progress in Human Geography* 20, pp. 392-403.
- Malmberg, A. (1997) Industrial geography: location and learning. *Progress in Human Geography*. 21, pp. 573-582.
- Marginson, P. (2005) Overview of relocation processes.
www.eurofound.europa.eu/eiro/2005/11/study/index.htm
- Marin, D. (2005) A new international division of labour in Europe: Outsourcing and offshoring to Eastern Europe, University of Munich discussion paper September 2005

- Mariotti, I. (2005) Firm relocation and regional policy. A focus on Italy, the Netherlands and the United Kingdom Netherlands Geographical Studies 331. Utrecht/Groningen
- Marján A. (2006) EU-bővítés: vissza- és előretekintés. Európai tükrök, 11. pp. 3-28.
- Markusen, A. (1999) Sticky places in slippery space. A typology of industrial districts. In: Barnes, T.J. –Gertler, M.S. (eds): The New Industrial Geography. Routledge, London and New York, pp. 98-124.
- Marshall, A. (1920) Principles of Economics. London, Macmillan.
- McKinsey Global Institute (2005) How offshoring of services could benefit France, Mc Kinsey Global Institute.
- McLaughlin, G. E. – Robock, S. (1949) Why industry moves south: a study of factors influencing the recent location of manufacturing plants in the south. Kingsport: National Planning Association, Kingsport press.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2002) La localisation des industries. Enjeux et dynamiques. Presse Universitaires de Rennes
- Midelfart-Knarvik, K. – Overman, H. (2002) Delocation and European Integration. Is Structural Spending justified? Economic Policy 35. pp. 321-359.
- Molle, W.T.M. (1977) Industrial mobility – A review of empirical studies and an analysis of the migration of industry from the city of Amsterdam. Regional Studies 11, pp. 323-335.
- Molnár Gy. (2001) Kutatás-fejlesztés, tudáscsere és együttműködés az EU-val a magyar iparban. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, 2001 Műhelytanulmányok
- Mucchielli, J.-L.– Saucier, P. (1997) European industrial relocations in low-wage countries: policy and theory debates. In: Buckley, P.J. – Mucchielli, J.-L. (eds.) Multinational Firms and International Relocation, Edwar Elgar, London.
- Mucchielli, J.-L. (1992) Déterminants de la délocalisation et firmes multinationales. Revue économique, 4.
- Munoz Guarasa, M. (2006) Are foreign firms delocalising services from Spain? Working Papers, Vol.1, Institute of Social and Economic Analysis, Universidad de Alcalá, p.26.
- Nagy G. (1995) A külföldi tőke szerepe és térbeli terjedése Magyarországon. Tér és társadalom 1-2. pp. 55-72.
- Nagy G. (2002) Nagyvállalati típusok - működési stratégiák. Tér és társadalom 2. pp. 41-52.
- Nagy G. (2005) Changes in the position of Hungarian regions in the country's economic field of gravity. In: Barta Gy. et al. (ed.). Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition. Centre for Regional Studies, Pécs. pp. 124-142.
- Nagy G. (2006) A magyar gazdaság területi folyamatainak mérlege: Erősödő területi különbségek, vs. Regionális kiegyenlítődés. In: Kiss A. – Mezősi G. – Sümeghy Z. (szerk.) Ünnepi tanulmányok Keveiné Bárány Ilona professzor asszony tiszteletére. Szeged, pp. 529-540.
- Nemes Nagy J. – Kullmann Á. – Fekete A. – Szabó P. (2000) A területi fejlődés „állami” és „piaci” útjai az 1990-es években. Területi Statisztika, 3. pp. 203-220.
- Nemes Nagy J. (1984) Az ipari nettó termelés területi arányai és összefüggései a területfejlesztéssel a nyolcvanas évek elején Területi Statisztika 1. pp. 1-12.
- Nemes Nagy J. (1999) Elágazó növekedési pályák az ezredvégi Magyarországon. In: Nemes Nagy József (szerk.): Helyek, terek, régiók. Regionális tudományi tanulmányok 4. pp. 65-86.
- Nemes Nagy J.(1997) Radikális változások a magyar ipar térszerkezetében. Földrajz-Hagyomány és jövő. A125 éves Magyar Földrajzi Társaság jubileumi konferenciája, Budapest, p.19.
- Neumann L. (1997) A relokáció jelensége: a munkahelyek áttelepülése Nyugat-Európából Kelet-Európába. Külgazdaság. 10. pp. 21-34.
- Nikodémus A. (2002) A Széchenyi-Terv ipari park programjainak regionális térszerkezeti hatása. Falu-város-régió, 3. pp. 3-8.
- Novák Cs. – Buzás S. (2004) A vállalati teljesítmény és a külföldi tulajdonos technológia-transzfere. Fejlesztés és Finanszírozás 3. pp. 71-77.

- Novák Cs. (2002) Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban - keresztmetszeti becslések. *Külgazdaság* 5. pp. 41-52.
- OECD (2006) *The changing nature of manufacturing in OECD economies*. Paris.
- OECD (2007) *Offshoring and Employment. Trends and Impacts* p. 244.
- Oman, C. (2000) *Policy Competition for Foreign Direct Investment. A study of Competition among Governments to Attract FDI*. Development Centre Studies. OECD, Paris.
- Ortona, G. –Santagata W. (1983) Industrial mobility in the Turin metropolitan area 1961-1977. *Urban Studies*, 20, pp. 59-71.
- OTK (2005) *Országos Területfejlesztési Koncepció Váti Kht*.
- Pakucs J. (2005) Innováció és a vállalkozások. *Polgári Szemle*. 1. szám
- Papanek G. (1999) Az innovatív vállalatok illetve a K+F intézetek, egyetemek és hídképző intézmények együttműködése GKI Gazdaságkutató Rt.
- Parker, A. et al. (2004) Two-speed Europe: Why 1 million jobs will move offshore, *Forrester Research*
- Pavlinek, P. (2004): Regional development implications of foreign direct investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 1. pp. 47-70.
- Pearce, R. (2005) The globalization of R&D: key features and the role of TNCs. In: *Globalization of R&D and developing countries*. United Nations, New York–Geneva pp. 29-43.
- Pennings, E.– Sleuwaegen, L. (2000) International relocation: firm and industry determinants. *Economics Letters* 67 pp. 179–186.
- Perger É. (2001) A terület- és településfejlesztés eszközei. In: Beluszky P. – Kovács Z. – Olessák D. (szerk.) *A terület- és településfejlesztés kézikönyve*. CEBA Kiadó, pp. 180-199.
- Perroux, F. (1955) Note sur la notion de pole de croissance. *Economie Appliquée* 7. pp. 307-320.
- Pitti Z. (2001) A külföldi tőke szerepe a hazai gazdaság új növekedési pályára állításában. *Európai tükrök*. 4. pp. 25-40.
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press
- Porter, M. (1996) Competitive advantage. *Agglomeration economies and regional policy*. *International Regional Science Review* 1-2. pp. 85-94.
- Porter, M. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, pp. 77-90.
- Prahalad, C.K. – Hamel, G. (1990) The core competence of the firm. *Harvard Business Review*, May-June, pp. 79-91.
- Rechnitzer J. - Döry T. - Csizmadia Z. (2002) Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény- és informatikai rendszerek jellemzői. *Területi statisztika*, 4. pp. 342-371.
- Rechnitzer J. (1989) Területi szempontok az iparszerkezet átalakításához. *Tér és társadalom* 2. pp. 49-65.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi stratégiák. Dialóg-Campus*. Budapest-Pécs
- Rechnitzer J.– Smahó M. (2005) A humán erőforrások regionális sajátosságai az átmenetben. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest
- Rédei M. – Jakobi Á. – Jeney L. (2002) Regionális specializáció és a feldolgozóipari tevékenység változása. *Tér és Társadalom* 4. pp. 87-108.
- Rojec, M. – Damijan, J.P. (2008) Relocation via foreign direct investment from old to new EU member states Scale and structural dimension of the process. *Structural Change and Economic Dynamics*, 1. pp. 53-65.
- Római Szerződés (1957)
- Romer, P. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy* 94. pp. 1002-1037.
- Rowthorn, R. – Ramaswamy, R. (1997) Deindustrialization–Its Causes and Implications. *Economic Issues*. International Monetary Fund, Washington, D. C.
- Sachwald, F. (2006) Délocalisations: promouvoir l'évolution du système productif français. IFRI

- Sanna-Randaccio, F. – Veugelers, R. (2003) Global innovation strategies of MNEs: implications for host economies. In: Cantwell, J. – Molero, J. (eds.) *Multinational Enterprises, Innovative Strategies and Systems of Innovations*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 17-46.
- Sass M. - Szanyi M. (2004) A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása. *Külvgazdaság*, 9. pp. 4-22.
- Sass M. (2003) Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák. *PM Kutatási Füzetek* 3. p.43.
- Scott, A. J. (1988) *New Industrial Spaces*. London, Pion.
- Simai M. (1996) Nemzetközi üzletpolitika. Aula Kiadó, Budapest.
- Sleuwaegen, L. – Pennings, E. (2006) International relocation of production: Where do firms go? *Scottish Journal of Political Economy*, 4.
- Smith, A. – Ferenciková, S. (1998) Inward Investment, Regional Transformations and Uneven Development in Eastern and Central Europe. *Enterprise Case Studies from Slovakia*. European Urban and Regional Studies, 2, pp. 155-173.
- Solow, R. M. (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. pp. 65-94.
- Somai, M. (2002) The Hungarian Automotive Industry. *Hungarian Academy of Sciences Institute for World Economics, Working Papers* 131, p.21.
- Soós K. A. (2000) Strukturális fejlődés a feldolgozóiparban a piacgazdasági átmenet idején. *Külvgazdaság*, 7-8. pp. 15-51.
- Söderman, S. (1975) *Industrial location and planning*. Stockholm: Almqvist & Wicksell International.
- Steiner, M. (eds.) (1998) *Clusters and Regional Specialistaion on Geography Technology and Networks*. London, Pion Limited.
- Szalavetz A. (1996) A külföldi tőkebefektetések multiplikátorhatása. *Mikro gazdasági példák makrogazdasági megközelítésben*. *Külvgazdaság*, pp. 62-79.
- Szalavetz A. (1999a) Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külvgazdaság* 12. pp. 18-36.
- Szalavetz A. (1999b) Technológiatranszfer, innováció és modernizáció. Német tulajdonban lévő hazai feldolgozóipari cégek esete *Külvgazdaság*, 5. pp. 29-41.
- Szalavetz A. (2000b) A külföldi tőkebefektetések regionális hatásai - gazdaságpolitikai megfontolások. *Külvgazdaság*, 7-8. pp. 52-64.
- Szalavetz A. (2001a) Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában. *Külvgazdaság*, 6. pp. 23-33.
- Szalavetz A. (2001b) Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei. *Külvgazdaság*, 12. pp. 42-56.
- Szalavetz A. (2002) „Új gazdaság”-jelenségek - A feldolgozóipar terciarizálódása. *Külvgazdaság*, 12. pp. 4-17.
- Szanyi M. (1997) Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában. *Közgazdasági Szemle*, 6. pp. 488–508.
- Szanyi M. (2003) A külföldi tulajdonú cégek Magyarországon: új fejlődési modell központi szereplői? *Vezetéstudomány*, 1. pp. 46-52.
- Széchenyi terv (2000)
- Tatai Z. (1985) Az ipar területi fejlődésének négy évtizede. *Területi statisztika*, 3. pp. 245-266.
- Taylor, M. – Asheim, B. T. (2001) The concept of the firm in economic geography. *Editorial, Economic Geography*, 3. pp. 315-328.
- Terra Stúdió (2000) A vállalkozási övezetek szerepe a területfejlesztésben.
- Tóth G. (2005) Autópályák szerepe a regionális folyamatokban. *KSH*, p. 128.
- Tóth G. (2006) Az autópályák területfejlesztő hatásának vizsgálata *Közlekedéstudományi szemle*, 4. pp. 137-148.
- Townroe, P.M. (1979) *Industrial movement: experiences in the US and the UK*. Saxon House.

- Török Á. (2004) Buborék és kristálygömb. Az új gazdaság fogalmáról és gazdaságfejlődési szerepéről. Magyar Tudomány, 2. pp 140-150.
- UNCTAD (2002): World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. United Nations, New York and Geneva
- UNCTAD (2004) World Investment Report 2004. The shift towards services. United Nations, New York and Geneva
- UNCTAD (2005) World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. United Nations, New York and Geneva
- UNCTAD (2006) World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. United Nations, New York and Geneva
- Van Dijk, J.– Pellenbarg, P.H. (2000) Firm relocation decisions in the Netherlands: An ordered Logit approach. Regional Science 2. pp. 191-219.
- Van Dijk, J.– Pellenbarg, P.H. (eds.) (1999) Demography of firms; spatial dynamics of firm behaviour. Utrecht/Groningen, Netherlands Geographical Studies
- Van Eenennaam, F. – Brouthers, K.D. (1996) Global Relocation: High Hopes and Big Risks! Long Range Planning, 29. pp. 84-93.
- Varga A. – Schalk, H. (2004): Knowledge Spillovers, Agglomeration and Macroeconomic Growth. An Empirical Approach. Regional Studies, 38. pp. 977-89.
- Varga A. (1998) University Research and Regional Innovation: A Spatial Econometric Analysis of Academic Technology Transfers. Kluwer Academic Publishers, Boston
- Varga A. (2005) Innováció és kutatásfejlesztés Magyarországon. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft.
- Veress J. (2004): A gazdaságpolitika változó szerepe globalizáció idején. Harvard Business Review. (Magyar Kiadás) február
- Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, 90.
- Verspagen, B. (2000) Growth and Structural Change: Trends, patterns and Policy Options. MERIT Research memoranda, Maastricht
- Von Zedtwitz, M. – Gassman, O. (2002) Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development. Research Policy, 31. pp. 569-588.
- Voszka É. (1997) A dinoszauruszok esélyei. Pénzügykutató Rt. Budapest.
- Voszka É. (2003) Versenyteremtés – alkuval. Demonopolizáció és állami támogatás az átalakulás idején. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Walker, R. (2003) The geography of production. In: Sheppard, E. – Barnes, T. J. (eds.) A Companion to Economic Geography. Oxford, Blackwell.
- Weltevreeden, W.J. – van Oort, F. G. – van Vliet, J. – Pellenbarg, P. H. – van Amsterdam, Hans – Traa M. (2007) Firm relocation and regional employment development in the Netherlands (1999-2006) ERSA conference, Paris
- Yamazawa, I. (1990) Economic Development and International Trade, the Japanese Model. Honolulu, University of Hawaii Press
- Yeung, H. W-C. (2000) Organizing the firm: networks, institutions and regional development. Progress in Human Geography 24. pp. 301-315.
- Yeung, H. W-C. (2005) Rethinking relational economic geography. Transactions of the Institute of British Geographers, 1. pp. 37-51.
- Zeitlin, J. (1994) Ipari körzetek, regionális gazdasági megújulás. Közgazdasági Szemle, 1. pp. 14-25.

ÖSSZEFOGLALÁS

A delokalizáció a vállalati tevékenység egy részének vagy teljes egészének egyik helyen történő megszüntetése és másik országban közvetlen működőtőke befektetés útján, a vállalat szervezeti keretei között történő újraindítása. A vállalati mozgásokat önmagukban vizsgálva olyan áramlások regisztrálhatók, melyben az egyes területi egységek mind küldő, mind fogadó szerepet betölthetnek, de az érkező, s elköltöző tevékenységek között mennyiségi (vállalatok száma, árbevétele, foglalkoztatottak száma) és minőségi különbségek vannak (pl. hozzáadott-érték, ágazati jelleg, terméklánc különböző szakaszai stb.), mely struktúraváltást eredményez a területi gazdaságban.

Magyarországon, a rendszerváltás óta eltelt másfél évtizedben az ipari térszerkezet jelentős átalakuláson ment keresztül, melyben meghatározó szerepet játszott a jelentős részben delokalizáció vezette reindusztrializáció. Az 1990-es évek második felében Magyarországon megjelent exportorientált vállalkozások meghatározó szerepet játszottak az ipari térszerkezet formálásában, a területi koncentráció erősödésében. Az ezredforduló után az ipari térszerkezet változását nagymértékben befolyásolta, hogy a külföldi működőtőke befektetések nagy részét már azok a cégek realizálták, melyek már jelen voltak Magyarországon. A reinvesztíció dominánssá válása a térszerkezet konzerválódását eredményezte, abban csak kisebb változások történtek.

A területi koncentráció nem csak makroszinten jellemző, hanem lokális és regionális szinten is hasonló tendenciák érvényesültek. Koncentrálóási folyamatok megfigyelhetők egy-egy ágazat beruházásainál, de egy-egy TNC globális termelési hálózatának magyarországi szegmensében is. A folyamatos delokalizáció a tevékenységek szintjén is megfigyelhető szerkezetváltást eredményez. A Magyarországon jelenlévő vállalatok profilja folyamatosan változik, s jellemzően elmozdul a munkaintenzív low-tech és alacsony hozzáadott-értékű tevékenységek felől a magasabb hozzáadott-értékű tevékenységek felé.

A dolgozat nem csak a vállalatokra, e mozgások főszereplőire koncentrál, hanem hangsúlyosan kezeli más aktorok tevékenységét (pl. állam, egyetemek stb.), így a vállalati migrációt belehelyezve egy szélesebb társadalmi-gazdasági-politikai miliőbe. A beruházás-ösztönzésben a kormányzatnak is érdemi szerepe volt. Az állami politika a külföldi vállalatok vonzásában jelentős eredményeket ért el, viszont kevésbé volt sikeres e cégeknek a magyar gazdaságba történő integrálásában, mely hosszú távon történő megtartásuk szempontjából kardinális kérdés.

SUMMARY

Delocalisation (relocation) as the partial or full termination of corporate activity in one place and its restart in another country by direct investment within the company's organisational structure. Analysing the corporate movements we can register flows, where territorial units can be sender and receiver, but there are quantitative (numbers of companies, revenue, employees of companies etc.) and qualitative (value added, profile of particular branch, different steps of commodity chain etc.) differences between the arriving and removing activities which cause transformation in the economical structure. Not only the registration of corporate movements and their spatial consequences are in the focus of this research, but also the embeddedness and the development of local spatial relations.

During one and half decade since transition, spatial structure of Hungarian industry has transformed characteristically due to delocalisation-led reindustrialisation. Export-orientated firms appeared in the second half of 1990s have considerable role in the formation of industrial structure and the increase of territorial concentration. After the turn of millennium change of spatial structure of industry is affected the fact that a huge part of FDI was realised by already presenting firms. Dominating reinvestment results conservation of spatial structure of industry.

Territorial concentration is typical not only in macro level, but similar trends throw out in local and regional level as well. Concentration progress can be observed in investments of a few branch and in several TNCs global production network too. Continuous delocalisation results structural change in level of activities. Presenting firms steadily change their profile and shift from labour-intensive low-tech and low value added activity to higher value added activities.

Dissertation brings into focus not only the firms and the protagonists of these movements, but it deals with the activity of other actors (e.g. government, universities) putting the firm migration into a wider social-economic-political environment. Governmental policy was successful in attracting foreign firms but less effective in integrating them to the Hungarian economy, what is a crucial question in the aspect of keeping them in long term. Policy also couldn't get great results at geographical orientation of investments. There were more initiatives which give territorial preferences but in most cases it couldn't compensate unfavourable investment conditions, and the results are inconsiderable.